

1. 景気の現状に対する判断理由等

景気の現状に対する判断の理由及びそれに対する追加説明等について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・価格訴求を行った低価格商材、企画催事への顧客反応が良く、店舗の集客増に結び付いている。顧客の購買意欲を後押しする仕掛けの成否によって、潜在的な需要が左右されている状況にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上、来客数ともに前年から5%程度ダウンしているが、販売量は前年比101.4%とわずかが前年を上回っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車効果と9月決算を控えて、当社の販売台数が伸びており、全体的には景気はやや良い。ただ、販売台数を伸ばしている営業マンがいる一方で、販売に苦戦している営業マンもいるため、絶対的に景気が良いということころまでは回復していない。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・客1人当たりの単価が高くなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年であれば、夏祭りの後は、極端に売上が落ちるが、今年は極端に落ちることなく推移している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新商材の発売に伴い、販売量が前年と比べて大幅に伸びている。来客数も一部の店舗を除けば、前年を超えており、確かに流れ的には景気が良くなっている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・9月の利用客数は25日時点で前年比107.3%と前年を上回っている。この増加傾向が今年度当初から継続していることから、景気はやや良くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の反応をみると、先行きに向けての希望を話すことが多いなど、景気は変わらない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・8月の外国人観光客の売上が前年を大きく下回った。ただ、前年が異常に良かっただけで、例年8月はピークシーズンで航空機もホテルもバスも高単価となるため、外国人比率が下がる傾向にある。一方、国内観光客の売上は、北海道新幹線効果のためか、例年を若干上回って推移している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・夏と比べると客足は少しずつ落ちているが、客単価が上がっており、全体としては変わらない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	単価の動き	・やはり台風の影響が少し出てきている。例年であれば、これくらいの時期に農作物の収穫が終わった客が道東から来てくれるが、今年は後始末で来ることができないとの連絡があった。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・前月、前々月と比べて、一定の販売量を確保できているが、今一つ力強さに欠けている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・外国人観光客のマイナス分を地元客の売上で補いきれない状態が続いている。来客数は前年比90%前半で推移しており、客単価も前年から1,861円のマイナスと低下したままで、マイナス幅が拡大している。ただ、困り込みのできている顧客による買上は若干のプラスとなっている。
		百貨店（担当者）	販売量の動き	・秋物などのシーズンアイテムについて、販売量、売上とも低下気味である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・季節の変わり目のこの時期は、日々の気温や天候に左右されることが多く、特に今年は例年より気温が高めに推移していることもあり、秋物や冬物衣料の動きが鈍くなっている。ただ、気温が下がると防寒衣料への関心が一気に高まるため、現状は先行きを注視している状況である。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・8月の台風の影響により、青果物を中心に価格が高騰しており、販売量も客単価も前年を大きく下回っている。ただ、全体としては3か月前と景気は変わらない。	
	スーパー（役員）	単価の動き	・来客数は前年を確保できているが、客単価が前年から0.5%低下している。台風被害の影響による相場高や値上げ商材が数多くあることなどで商品単価が上昇していることから、低単価志向に移行している客が増加している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年の大型連休の反動はあったものの、気温が高く推移していることから、来客数はここ数か月で最も回復している。ただ、たばこや酒の販売量が減り、客単価が低下していることから、来客数が回復しているのに対して売上は横ばいのままである。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を下回る状況が続いている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数は前年を下回ったものの、マンションなどのエアコン取付けなどが目立ったことから、全体としては3か月前と変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・毎週土日のイベントへの客の来場が良くない。商談になっても成約に結びつくまで時間がかかり、中断になるケースも少なくない。消費者マインドの低下が感じられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数、販売量とも減少気味であり、上昇気運がみられない。
		自動車備品販売店（店長）	競争相手の様子	・冬タイヤの販売量が前年の85%と大きく数字を落としている。競合店も同様の状況であり、前年の暖冬が客のイメージに残っていることで購入に奥手な状況となっている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・前年があまりにも良くなかったため、単純に比較できないが、今年は前年よりも良い状態で推移している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・前月に続き、スタッフ減少の影響で来客数を調整している。そのため、シルバーウィークの稼ぎ時に前年を大幅に下回った。しかしながら、全体売上は前年比マイナス5%にとどまっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・9月はシルバーウィークが好天だったため、客足が伸びなかった。月全体の来客数はぎりぎり前年並みに収まったが、連休前後は特に閑散としていた。また、ここ数年、さっぽろオータムフェストの開催時期はランチを中心に来客数が伸びにくい状況にある。当地ではランチの低価格競争が続いていることで、昼営業を止める店も出てきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・国内客、外国人客ともにグループ旅行がマイナス傾向にある。インターネットでの個人予約で若干のばん回がみられたものの、トータルでは横ばいで推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月の当地は暖かく、雨の日も少なかったこともあり、タクシー1台当たりの売上はほぼ前年並みであった。ただ、乗務員不足で稼働率が落ちているため、会社の売上はマイナスとなった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光関係での利用はほぼ前年並みであったものの、イベント関係での利用が順調であった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・当業界は特に夏場の売上に期待が持て、この期間の客の動きによって収入が左右される面がある。今年は3か月前と同じような来客数で推移しているため、もう少し、期待感があったが、地元客の動きが相変わらず鈍く、増収とまではならなかった。地方では景気回復が遅れており、全体的に先行きがはっきりとみえていないのが現状である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上ともに堅調であり、毎月ほぼ同じような水準で推移している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・売上は前年とほとんど変わってない。また、この3か月についても売上はほぼ横ばいで推移している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・観光客が引き続き増加傾向にある。外国人観光客は減ってきているが、国内観光客は増えている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・ここ数か月、分譲マンションのモデルルームを訪れる客の様子に大きな変化はみられない。また、モデルルームを訪れる客の数もこの数か月あまり変化がない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少している。また、買上単価の二極化が進んでいる。
		百貨店（営業販売担当）	来客数の動き	・地域的に8月の台風被害の影響が尾を引き、被害の大きい地区の売上が大幅に減少している。また、気温が高く推移したことでファッション関係に悪影響が生じている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・価格の打ち出しが多くなった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（役員）	お客様の様子	・例年以上に観光関連のイベントが数多く開催されたことで、イベントに人が流れており、一般客の消費が苦戦している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が月を追うごとに悪くなってきている。
		コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・9月の売上は前年比96%となっており、6月にオープンした競合店の影響を受け続けている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・台風被害による後遺症がみられる。北海道では交通機関や農業、水産業のすべてに対して影響が出ており、催事でも台風被害の話題が多くみられ、売上が減少した。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客単価は横ばいだが、買上客数が前年比マイナス8%と大きな落ち込みをみせている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・これといった目玉がないため、販売量が下降気味である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・天候不順の影響もあり、地域全体に停滞感がみられる。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・8月の台風による農業関係の被害及び鉄道不通などの交通障害の継続により、野菜高騰などの物価上昇に対する客の警戒感が強く、観光需要の動きが鈍っている。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・台風直撃の影響により、札幌と当地を結ぶ特急に運休が生じており、それに伴う払戻しなどが多数発生した。現在は臨時列車による運行が行われているものの、一部でバスによる代行輸送が行われていることで、通常と比べて約2時間も移動に時間がかかるため、パッケージツアーでの利用ができない状況にある。少なくとも11月末までは特急の運転再開が困難とみられていることから、しばらく状況は変わらない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上について前年比の横ばい状態が続いている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新素材の販売については予約から好調なものの、都市部での伸び悩みが想定以上となっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・8月の売上ダウンの影響が9月も続いている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・観光シーズンも終盤に差し掛かったことに加えて、今年は台風などの影響で特に9月の天候が悪化したことから、輸送量が減少している。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・前月末の台風が大きく影響している。被害にあった地域からのバス利用客が激減しているとともに、鉄道が不通のため、道外及び道央圏からの観光客も2割前後減少している。また、周辺住民においても、天候不順の影響を受けて出控える傾向があり、例年の9月と比較すると最寄品を中心に売上が減少している。
	×	百貨店（役員）	お客様の様子	・店の来客数が著しく低下している。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・海水温が下がらないことで、さんま、さけ、ほっけなどの近海魚が周回してこないため、船積商材が動かず、当地区の漁業関係はすべて悪い状況にある。そのため、スーパーを中心とした安い価格を打ち出している業態に客が流れている。また、競合店の出店も続いており、限られたマーケットを取り合いしている状況にある。
	×	観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・円高の影響で東南アジアからの外国人観光客が大きく減少している。さらに、台風被害によるキャンセルに加えて、風評被害も大きく、予約数が伸びてこない。
	×	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・農家や関連企業など、台風被害を直接受けた客の旅行やイベントのキャンセルが相次いでいる。また、直接的な被害を受けていなくとも、鉄道の不通により取消しを余儀なくされた客もみられる。さらに自粛という理由で旅行を中止、延期する客も発生してきており、販売額にとっても大きな負の影響を与えている。
企業 動向 関連 (北海道)		-	-	-
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前の6月は販売量が前年比プラス1%だったが、9月は前年比プラス17%と伸びている。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・10億円程度の建築工事入札で低価格応札が少なくなっているなど、建設会社の受注量がそこそこ満たされてきた兆候が感じられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、案件数が3か月前と比べて微増している。金額も大型化しており、景況感は引き続きやや良い状況にある。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・補正予算の執行による工事や台風による水害復旧工事が増加傾向にある。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・公共工事が本格化し、ようやく活況となってきた。ただ、人手不足が深刻である。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前よりも売上は増えているが、季節的な要因によるものであり、数字自体は前年と変わらない。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は特に台風などによる災害が多く、経済にも悪影響を与えている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・台風被害に対する土木復旧関連品輸送の引き合いが増えているなど、スポット需要への期待が高まっているものの、レギュラー貨物に極端な増減はみられないため、販売量に変化がない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の経済活動自体は衰退していないものの、台風被害で物流、流通に支障が出ている部分があり、先が見通せない状況にある。
		司法書士	取引先の様子	・やや良いと回答するほどではないが、例年と比べると不動産の売買取引、建物の建築などが若干上向いている傾向があり、多少景気が良くなっている。
		司法書士	取引先の様子	・例年と比べて、不動産の売買、建物の新築が減少している。
		コピーサービス業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・客との対話のなかで、首都圏では東京オリンピックの効果ができているとの話がよく出てくるが、北海道では効果が生じていないとの意見が多くみられる。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・6月に比べると、7～8月の売上はそれぞれ15%程度の落ち込みがみられたが、9月は通常の状態に戻っている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・公共投資による景気の下支えはあるが、度重なる台風被害によって、これまで道内景気をけん引してきた観光関連を含む幅広い業種に悪影響が出ており、現状の道内景気はやや悪化している。
		司法書士	取引先の様子	・依然として景気回復には至っていない。新築建物の単価が上昇していることで、ローンの借入金額も多額になってきており、借入者が減少している。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	それ以外	・台風被害の影響が生じている。
	x	-	-	-
雇用関連 (北海道)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・中途採用のニーズが高まっている。特に営業職、介護職の求人が増加している。また、コンビニエンスストア、100円ショップなどの店舗開設が多く、陳列業務などの短期の派遣ニーズが高まっている。一般派遣においても事務職のニーズが高まっており、企業業績に明るさがみられる。一方、景気回復に伴う有効求人倍率の高まりにより登録者数は微減で推移している。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・北海道の有効求人倍率が過去最高となり、各業界の人手不足が深刻化している。外国人観光客の増加により、宿泊業及び清掃業を始めとしたビルメンテナンス業の求人が増加している。なり手が少ない介護や建設、運輸なども求人意欲は依然堅調である。全体の求人件数は前年と比べて増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告売上で前年同月8位の加工製造卸が3倍近くまで伸びており、派遣に次ぐ売上となったほか、環境衛生、理美容も前年を大きく上回った。全体でも前年比109%となり、派遣、医療、飲食などの落ち込みの大きかった業種の分をカバーしている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年比マイナス14.0%と3か月連続で前年を下回った。月間有効求人数は前年比マイナス0.2%と13か月ぶりに前年を下回ったが、有効求職者数の減少が続いていることから、有効求人倍率は前年を0.02%上回った。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・観光客を多く見かけるなど、観光関連が好調であるが、観光スポット以外の商店街などは活気がないため、全体的には変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒学生の就職活動のスピードと活動量の動きが鈍いため、各企業では予定人数を採りきれない状況にある。9月も後半になり、当初はそろそろ採用活動を終了する企業が増えてくるとみていたが、企業側の採用意欲はまだ衰えておらず、12月まではこうした傾向が続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・連続4回にわたる台風被害が基幹産業の農業に与えた影響が大きく、それまでの活気や先行きへの期待感に少なからず影を落としている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・個人消費の伸びが鈍化していることで求人件数の減少がみられる。企業の人手不足感は強いものの、これといった打開策が見いだせないまま時間が過ぎていく。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が78か月連続で前年を上回っているものの、新規求人数が4か月連続、月間有効求人数が6か月連続で減少している。特に新規求人数は全体で3.7%減少するなかで、正社員求人が13.0%も減少している。
	x	-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東北)		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・乗客数は前年並みであるが、客単価が良くなってきており、売上は前年比114.8%で推移している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は、細かい商品のほかに高額商材も上々の売上である。客の動きも良く、最近に無いほどの好景気となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗客からは不景気だという話は聞かない。空港に客を送ることがあるが、空港に向かう人も、空港から帰ってくる人も多い。このようなことから景気は上向いているのではないかと。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・7月以降、客のなかからは、買いたいものや必要なものは購入するという動きが出てきており、現在でもその動きは継続していることから、定着しつつあるとみている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・買上点数、買上単価共に増加している。また、商品の値段をあまり気にしなくなっている様子がみられており、景気は少し良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・秋冬物のオーダーや、修理の仕事が多少増えてきている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・残暑の影響により、9月中旬まで夏物消費のニーズが続いている。その後は、台風通過後の気温低下によってようやく秋物消費も立ち上がっており、客の購入モチベーションが上がってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車効果もあり、乗客数、販売量共に回復傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・9月中旬ごろから販売量に動きが出てきており、受注の進捗状況が良くなってきている。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・周辺のイベントの影響で、インバウンドや来県者によるにぎわいがみられている。また、客単価も並行して向上しており、地域顧客にも相乗して売上が上昇する動きがみられる。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・今年に入ってから販売量が毎月前年を下回っていたが、今月は前年並みとなっている。今まで低迷が続いた分、多少は良くなっているという印象を受けている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・顧客の予算状況にゆとりがあるらしく、質、量共に受注が増えている。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・後継者のいない経営者の資産処分が多く、このことで新しい宅地の仕入となり、新規物件受注につながっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	単価の動き	・天候不順の要素を除いても、売上は芳しくない。客単価の低下傾向は、過去の最も不況であった時期に似ている。思うように増えない収入と、食品や日用品がじわじわと値上がりしている状況で、客は財布のひもを締めがちになっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客がこない状態が続いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・春からの業績悪化から回復できないまま、横ばいで推移している。月前半は好調であり回復の兆しもみえたが、天候不順もあり、下旬は予想を上回る低迷に見舞われている。そのため、前半好調だった業績が帳消しになり、マイナスとなっている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・商品は動いているが、利幅の大きな商品は今一つ動かないため、利益は落ち込んでいる。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・販売量は横ばいで推移しているものの、高額商材の動きが悪く、売上が伸びない状態が続いている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・週末だけではなく平日も来客数が減少しはじめている。秋物の動きにも活発さはなく、単価ダウンとあわせて、回復の兆しはみえていない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候不順が続いているが、中旬からは気温も下がり始めており、秋物に動きが出てきている。美術品などの高額商材も、催事を行うなどの取組を実施した結果、以前と比べて動いてきている。ただし、来客数は依然として前年を下回っており、景気が好転しているとははいえない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・秋物商戦に入っているが客の購買の動きが鈍い。衣料品だけではなく、食品関係の買上単価も上がっていない。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・9月中旬からようやく衣料品が動き出しており、前半のマイナス分をカバーしている。しかし、店頭では価格に対して敏感な声があり、平均単価も低下してきている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・既存店の来客数は横ばいであるものの、工業製品の1品単価は微減している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・ここ数か月、節約志向が高まっており、客単価が前年を下回っている。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・既存店の売上は前年比100.4%とほぼ前年並みで推移している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数が増加してきているものの、客単価が低く、全体として売上は横ばいとなっている。また、客は目的買いが多く、財布のひもは固いままである。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・来客数の減少傾向に変化はなく、増加の動きも見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夏場から秋にかけて天候も気温も良かったため、競争激化のなかでも来客数は変化せずに推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数がほぼ前年並みであり、前月と比べても同様の傾向である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・販売価格が低下傾向にあるが、仕入価格は上昇気味である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・開店して3か月半経過している。最初は開店祝いの来店や買上が大半を占めていたが、現在でもその来客数を維持している。客は何か良いものがあれば欲しい様子である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・9月に入っても気温の高い日が続いたことで、秋物需要の立ち上がりが前年よりも2週間ほど遅れている。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・売上の秋冬商材の比率が段々と高くなり、客単価も上がっていく月であるが、今年は売れ筋の単価が低く、客単価が上昇しない。また、客の動きも鈍く、秋冬商材の購買率が低い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・9月の前半は気温が上昇したこともあり、季節商材が好調に推移している。ただし、来客数については前年比90%の状態が続いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年並みであるが、単価が少しずつ下がっている。また、エアコンなどの季節商材も、前年とあまり変わらない数字ではあるが、平均単価が少しずつ下がっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・休日における来客数がなかなか増えていかない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・飲食店向けは変わらないものの、前月から店頭のレギュラー商品の動きが悪くなっている。ある程度の波があるが、落ち込みが少し大きい。
		その他専門店 〔靴〕(従業員)	販売量の動き	・夏物セール販売量が少なく、秋物も投入しているが動きは鈍い。全体的に消費者の購入意欲が低調なままであり、厳しい状況が続いている。
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕(営業担当)	販売量の動き	・販売量の動きにあまり変化はなく、例年並みで推移している。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕(営業担当)	単価の動き	・販売競争の激化により、販売単価が上がらず収益が落ち込んだままで推移している。冬場の需要期に向かっているが、単価の回復が進んでいない。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕(営業担当)	販売量の動き	・これまでの推移と変わらず、変化はない。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・今年の春以降、来客数は少しずつ良くなってきているものの、一進一退の状況である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数や売上に大きな変動はない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・例年よりやや悪い予約状況である。全体の動きが鈍く、多少料金を下げても集客にはつながっていない。
		観光型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・相変わらず客単価が伸びていない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・来客数などの動きは例年並みであるが、景気は安定感がみられずに低空飛行のままである。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・9月は県内での大会などが多かったため、宿泊はそれなりの稼働率となっている。また、プライダル関係も例年並みである。ただし、日々の会合などの人数や件数は若干減少している。
		都市型ホテル (スタッフ)	それ以外	・フリー客の減少は止まっているものの、前月とあまり変わらない状況である。昔から選挙があると全体の動きが鈍る傾向にあるが、来月も選挙が予定されているため、減少はないものの、停滞感が漂っている。
		旅行代理店(店長)	お客様の様子	・景気の不透明感が改善に至っていない。
		旅行代理店(店長)	お客様の様子	・秋の行楽シーズンを控えているため、例年であればもう少し問い合わせ件数があってもおかしくないのだが、団体旅行の問い合わせ件数が今一つ増えていない。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・台風、大雨などの天候不順に加え、キャンセルも発生しており、来客数が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客からは、消費税率10%への引上げに関する話題や、年金が少なくなったという話を良く聞く。このような状況では景気は良くなるらない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・景気は下向き傾向ではあるものの、景況感は3か月前と変わらない。消費動向も抑え気味であり、豪雨災害の影響による物価の上昇が心配である。数件の輸入車ディーラーを訪問したが、前年より売上が減少している様子である。売上を確保するため、やむを得ず値引きをして利益が減少しており、また新車を投入しても伸び悩んでいるとの事である。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・現在の物価からは、価格が上昇する要因は見当たらず、横ばいで推移している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・顧客の投資意欲に、変化が見受けられない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規加入者数、解約者数共にここ数か月変わらず、純増数、純減数共に大きな変化はみられない。ただし、これまでと違い、新規加入者の半分を県外からの転入者が占めている状況である。新たな客の加入に救われてようやく一定の数を保っている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・顧客からの値下げ要求が強い状態が続いている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・契約の提案内容が相変わらず価格重視である。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数が前年を下回っており、その落ち幅がここ4か月同じような水準で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	来客数の動き	・受付件数は前年並みまでに回復している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街の店舗の入替えに激しさがみられている。また、新規出店から閉店までの期間が短くなってきており、特に飲食店において多く散見されている。さらに、今月は台風などの影響もあり、来街客がかなり落ち込んでいる。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・新規客が増えず、顧客の動員で売上が左右される状況に変化はない。また、季節の変わり目に合わせて新しいものを買うことが後回しになり、実需期にならないと買物にこない客も非常に多くなっている。加えて、買う側の環境はネット通販など、幅広い選択肢があり、価格やトレンドを自分のライフスタイルに合わせて選べるため、百貨店離れは更に拡大しそうである。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・9月の平均1品単価は3%強の前年割れとなっている。また、買上点数は前年並みであるものの、来客数は前年を下回っている。これらは穏やかではあるが、やや悪い傾向である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・9月は天候にあまり恵まれず、来客数の減少に伴い売上も減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・7月に前年比105.9%であった売上が、8月は前年比100.2%と、やや悪くなっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・例年にない大型台風の来襲や天候不順により、来客数が大きく影響を受けており、更に買上点数も減少している。対策としてチラシ価格を強化しているが、それは競争店も同じであり、客単価が低下している状況である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客の買上点数がだんだんと落ち込んできている。以前は新規商品が目につくと客は購入していたが、現在はそのようなことが少なくなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年並みであるものの、客単価が上らずに苦戦している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・9月の来客数は、悪天候の影響もあり前年比で2%以上減少している。また、コンビニの強みであるファストフードも、6か月連続して前年を下回っている。来客数の減少に加えて、プラス一品の購入が抑えられている状況である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・商品の購入について、単価の低下はそれほどでもないが、買上点数が減少している。そのため、景気はやや下降気味である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・例年に比べて気温は高いものの、9月に入ってから売上が大きく落ち込んでいる。競合店の影響もあるが、単価も前年を下回っていることから、客の購買意欲が落ちてきている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・秋物商材の動きが前年と比較しても非常に鈍い。いま着るものや単価の低いものは動いているが、ジャケットやコートのような、単価の高いものは全く動いていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天候不順により、夏物が売れるタイミングで涼しくなったため、盛夏物が厳しい。この時期は、盛夏物が売れないとクールビズのスーツも売れない。また、台風などにより客足がかなり遠のいており、衣料業界は厳しい状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量に加えて、単価の低下も顕著になってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売されたが、注文数はそれほどでもない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注の動きが鈍くなっており、量的にも金額的にも減少している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数が少なく、売上も悪い。
		その他専門店[酒]（経営者）	販売量の動き	・今月は気候が安定せず台風も多かったことから、飲食店や観光客向けの物産館などの販売量に大きく影響している。また、野菜などの生鮮食品の価格高騰がニュースなどで大きく報道され、消費者の財布のひもが一層固くなる要因となっており、特に飲食店では大きな影響が出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・通常忙しくなる金曜日でも客の動向が読めない。周囲の飲食業も同様であり、曜日に関係なく予約は入るものの、静かである。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・会社関係の客単価にはあまり変化がないが、個人客の単価は低下している。フランチャイズ店間の価格競争があるなか、賃金の上昇が緩やかな流れになっているようであり、なかなか思い切った消費には結びついていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年同時期と比較して、法人や団体などのバンケット利用が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊稼働率が前年を下回っており、宴会に関しても件数が前年を下回っている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・例年と比べて連休の並びが悪かったことと、台風が連続したことにより、出控える人が多かったように見受けられる。このことから、景気が良くないと判断している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・フリー客が止まった感があり、22日以降の連休の入込が前年より約10%も減少している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・9月に発生した豪雨被害などによる影響もあり、これまでよりも更に来客数が減少している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・大型連休のあった前年と比較して、来客数が減少することは織り込み済みである。しかし、今年は平年の40%の日照率であり雨も多く、業績は弱含んでいる。
		競艇場（職員）	単価の動き	・3か月前と比較して、客単価が落ちてきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・夏の消費の反動が、来店周期が少し伸びている。そのため、来客数がやや減少傾向にある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・周辺から会社がどんどん無くなっている。不景気になり客の動きもずっと悪くなっている。
	×	一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・オリンピックや、政治に対する不安などにより、消費マインドが一層下がっている。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・9月上旬に大きなイベントがあり、会場には多くの人が集まったが、その人達が繁華街へと流れることはほとんど無かった。そのため、来客数が落ち込んでいる。
	×	スーパー（経営者）	競争相手の様子	・大手スーパーを中心に、デフレ価格に戻りつつある。客の節約志向と合わせて厳しさが増している。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年は店を始めて20年になるが、最も静かな9月である。市内各地で様々なイベントが開催され、さらに、天気が悪い日が続いているため、昼間も夜間も極端に低調な営業となっている。
企業 動向 関連 (東北)		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型官庁工事の設計変更などを先行計上したことにより、業績が上向いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客からの受注量が回復してきている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・半導体製品の大口受注価格が徐々に回復傾向にあり、それが事業実績に少しずつではあるが、反映されてきている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不安要素は少なく、物量も安定している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・定期貨物が順調に推移していることに加えて、新規取扱も増えている。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が前年を10%ほど上回っており、売上も6%増加している。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・前年と比較して農協取引の米価は若干上昇したものの、依然として価格の低迷が続いている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前半の動きは良かったが、台風や飛び石連休の影響により、中旬以降は売上が大きく落ち込んでいる。また、今年は前年のような大きなイベントがなく、トータルでも大きく前年を下回っている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は前年比4～5%の減少が続いており、厳しい状況に変わりはない。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・天候不順などもあり、店頭の売上が大変悪い。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の価格競争により、収益の改善が進んでいない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・飲食店などの景気は厳しい様子である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の工場では、それなりの仕事量を持っている様子である。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度が高い状態が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客減少を補うため新規開拓を開始したが、認知度が低いいため苦戦を強いられている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・投資拡大する企業が増えていない印象がある。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・円高や株式市場の不透明感から、資産運用業務の環境は厳しくなっている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・住宅投資が好調を持続している一方、自動車や一般消費財などの個人消費は、前月比でマイナスの状況が続いている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・デスティネーションキャンペーンも終わっており、特に大きな変化はない。
		司法書士	それ以外	・登記所における不動産の登記申請件数の動きに変化はない。
		公認会計士	取引先の様子	・建設業の売上は減少しているものの、利益を確保している好調な会社が多い。小売業、サービス業は業種によりまちまちであるが、赤字企業が若干増えてきている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先である、エネルギー関連企業からの広報関係の印刷物や、催事の案件が相変わらず少ない。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・農協出荷分のももの精算表が届いたが、前年より2～3割安くなっている。品質は前年同様に良かったのだが、販売単価は低い。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・駅前周辺に複数の大型商業施設が新規オープンしており、客が分散している。そのため、店舗への来客数が減少している。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して、受注量の前年比が落ち込んできている。景気に敏感な業種のため、景気は悪くなっているといえる。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・震災復興の需要が減少している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お盆過ぎから受注量が落ち込んできている。また、気候の変動も影響している。
		広告業協会（役員）	それ以外	・新聞広告は9～10月共にかなり厳しい状況にある。テレビ広告関係でも、スポットは埋まっているものの、売上の増加には至っていない。ただし、折込広告関係は通販、サービス関係がやや回復してきている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量もそうであるが、受注のスピードも減速気味である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・台風や秋の長雨が続き、販売活動に支障がでている。
		コピーサービス業（従業者）	受注量や販売量の動き	・売上が20%ほど減少しており非常に厳しい。前年と比べても10%減少している。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業者）	受注量や販売量の動き	・オリンピックが終わり、顧客の売上は下降してきている様子である。
	x	*	*	*
雇用関連		-	-	-
(東北)		人材派遣会社（社員）	それ以外	・当初の見通し以上に有給休暇の取得が多く、8月は単月赤字となっている。ただし、営業値の前年比は計画を上回っている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・高校生向けの就職採用が解禁されたが、パチンコ店、アミューズメント、飲食店などの不人気業種への応募が、前年に比べて半減している。全体的に高校生への求人の高さがうかがえる。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者と求人とのミスマッチが多い状態が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年であれば、9月中旬～10月は求人数が増える傾向にあるが、今年はその実感が持てない。求人数は少ないが、増えているという印象もない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率は3か月連続で上昇している。前年同月比も上昇しているが、求職者数の減少に伴う影響が大きい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人は引き続き堅調に推移している。ただし、好況による人手不足ではなく、労働力人口の減少によりなかなか充足できないことが要因である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月の求人が前年同月と比較して約8%増加している。求職者の減少もあり、求人倍率は1.5倍を超えている。また、一部業種で人手不足が顕著になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の動きに大きな変動はなく、3か月前及び前年同月比でもほぼ横ばいで推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比3%強の増加であり、同様に月間有効求人数も3%台の増加と、緩やかな増加傾向にある。求職者数も前年同月比は減少傾向になっている。そのため、有効求人倍率は2か月連続して1.2倍台となっているが、求人全数が多いという傾向は大きく変わらず、求人からみた景況感に大きな動きはない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に前年と比較して増加しているが、景気が良くなっているとまではいえない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は、前月に引き続き1.30倍を超える高水準で推移している。しかし、新規求人数及び有効求人数は、共にほぼ横ばいの状況が続いており、景況感に大きな変化はみられていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・4月以降、新規求職者数、有効求職者数共に動きが少ないものの、55歳以上の求職者数は新規求職者数、有効求職者数共に増加傾向で推移している。また、新規求職者における在職者の割合が増加している。
		学校就職担当者	求人数の動き	・新規獲得求人数は、ほぼ横ばい状態で推移しており、大きな変化はない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年の上期末と比較しても、企業、店舗の採用意欲が弱い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・金融など特定の業種において、求人数を絞るなど求人の動きが落ち着いてきている。そのため、求人数の伸びが緩やかになってきている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・復興関連の仕事が減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人は相変わらず落ち込んでいる。当市では流通などの新店進出がみられるが、県レベルとなると活性化の話題もなく、厳しい状態が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・台風10号の豪雨被害が多方面に広がっている。観光面では、イベントの中止や宿泊施設のキャンセルが相次いでおり、観光の復興に水を差している。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・復興関連の業界が一段落しており、雇用形態に変化が表れている。また、非正規社員雇用の減少、求人の減少がみられている。
	x	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北関東)		商店街（代表者）	来客数の動き	・悪天候が続いたが、依然として大河ドラマ効果は衰えていない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・3か月前は熊本地震の影響で、旅行客がかなり落ち込んだ。そのころと比較すると昨年並みにまで回復しているため、良くなっている。9月は台風が度々あったものの、平日の客の少ない日と重なったため、影響は少ない。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	単価の動き	・今月の葬儀依頼は、家族や近親者だけで執り行う家族葬が中心である。これからはこうした葬儀が増える。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・秋雨前線が停滞し、降雨日やすっきりしない天候だが、来客数はそれほど落ち込んでいない。また、婦人衣料は継続して悪い流れだが、食品、化粧品、紳士衣料などは好調さを取り戻しつつある。トータルでは3か月前と比べるとやや良くなってきている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・売上は前年比90%だったが、9月に入り100%になっている。来客数も同103%と上がってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・シルバーウィークは仕事の入も休みの入もいて、前年比プラスである。9月全体では、降雨で来客数が思ったほどは伸びていない。全体では前年比プラス3%ぐらいで推移している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車が発売されて、受注はやや上向きになっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・少しずつだが、着実に改善してきている。宴会はまだまだだが、フリーの客は3年前より明らかに増加している。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・3か月前は全体的に稼働が低かったが、それに比べれば9月は稼働が良い。多少季節的などところもあると思うが、3か月前と比べれば、やや上向いている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー業界は、天候や災害など外的要因によって大分違う。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・不動産関連では、8月の販売数は減っているが、今月は多少の戻りがある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・買物客はますます大型店に行ってしまう、欲しい物がない場合だけ路面店に来て、店をのぞいている。こうした傾向は10年前からあるが、近ごろひどくなってきている。駅前商店街でありながら、土日はゴーストタウンのようである。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は雨が多く、客がなかなか動き出さない。また、お彼岸もやはり天候が悪かったため、客は全然出てこない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・天候不順で農作物をはじめ明るい話題がない。季節的にもこれといった商材がなく、客も雨では行動が限られ、すべてにおいて動きが出ない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・客の消費は必要最小限に絞られているように感じる。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・天候不順により集客の変動はあったが、トータル的に大きな変化はない。低価格路線の影響も、買上点数増加でしのいでいる状況である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・9月前半までは、夏の暑さというか夏の名残で、まずまずの販売状況だったが、後半は雨が多くなると共に、急に寒くなったため、売上が大分落ちている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・前月と同じだが、近隣で工事があったため、前年並みの数字をなんとか確保している。状況的には若干落ちているかもしれないが、数字的にはあまり変わっていない。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・車両販売は相変わらず低迷し、仮に販売ができたとしても契約に至るまでに時間がかかっている。車検や修理も、とにかく安くという客の声が多い。デフレ脱却とはほど遠い感がある。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新型車が発表されても客の反応は少なく、展示会の来客数は減少傾向にある。
		乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・自動車販売店だが、先日会合があり、今月の状況を皆に聞いた。当店もそうだが、第2週くらいまでは、来客数、販売量も少なく良くなかったが、今月中旬以降は良くなってきているので、変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客はぼつぼつと来ているが、当社は観光地を控えているため、ホテル、旅館の経営者や、それに携わっている客が多い。ここ何か月かは、派遣として県外から働きに来ている方が目に付くようになってきている。こういう客は車の修理には来るが、販売にはつながらない。従来から地元にいる方の車の購入意欲が減っているため、景気が上向いているとは思わない。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの燃費偽装問題の影響により、新車販売台数は横ばいである。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・従来の営業方針でやっている、車が全く動かない。そのため、単価を下げたり顧客誘導に変化を取り入れて、売上を上げている。それらを差し引けば、決して景気が良いという感じはしない。自助努力でなんとかプラスマイナスゼロにしている。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・売上は前年同期を維持したものの、地元客の動きが鈍い気がする。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・周辺の同業飲食店から来客数が激減し、成績も芳しくないという話を聞く。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夏以降、宴会の受注件数が落ち込んでおり、業績に悪影響が出ている。一方、レストラン部門はリオデジャネイロオリンピック終了とともに、客足が戻ってきている。葬儀向けを主体とする仕出し関係も右肩上がり伸びている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・大河ドラマの影響とみられる観光客が来店しているものの、前年並みかそれ以下である。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客の様子だけではなく、その他の観点から見ても、とにかくお金がないのか、皆、生活を守るのに必死で、客の様子が変わってきたような気がする。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・5月から地域全体で前年実績を割っている。今月の集計はまだだが、9月、さらに10月も同様の動きと考えられる。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンを迎えるが天候不順もあり、先行予約は思うように伸びていない。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・今月は連休があったものの、あまり変化がない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・高齢者世帯の契約保留や解約が増えてきている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・販売量に増減はなく、横ばいである。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年は大雨による災害の影響から来客数が大きく減少したため反動を期待していたが、前年はシルバーウィークがあったため相殺され、前年比で増加することはなかった。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・台風と秋雨前線による雨が異常に多い月となり、日照不足も芝の生育に非常に心配である。クローズはないもののキャンセルが多く、来場者が減少している。
		ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・来場者の予約状況が3か月前と比べて減少傾向である。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購入単価共に、それほど変化はない。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	お客様の様子	・来客数、販売量共に、横ばいである。また、各テナントの客の様子は、予約状況、販売量共に横ばいのため、変わらない。
		その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・天候不順等が重なり、客の出足は鈍い方である。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・ここ数か月は来客数を維持できている。9月に入り行事や天候の影響が多少あったものの、なんとか予算もクリアできている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・地価低迷から売却物件が非常に少ない。デフレの状態が続く限り回復は見込めない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・景気が良いかどうか、最近では本当にわからない。店舗を閉める店がある一方で、新規にオープンする店もあり、これらが入り混じっている。人の流れは全体的に少し増えているものの、不動産については、安い物件には飛び付くが、それ以外の購入にはなかなか結び付かない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・お盆過ぎから購買力が非常に落ちてきたが、それでも9月は運動会シーズンだったため、なんとかといったところだが、運動会のピークを過ぎた月後半は、本来に来客がなくなって、景気が悪いような感じである。
		一般小売店 [衣料]（経営者）	販売量の動き	・今日は天気が良いが、今月は雨ばかりで、売上は上がっていない。
		一般小売店 [青果]（店長）	単価の動き	・9月に入ってからの長雨と日照不足により、野菜がとんでもない値段になっているうえに、品物も大変悪い。配送品も傷みが多いためキャンセルをされたり、購入がかなり少なくなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品の売上が、前年に比べて大分落ちている。食品、リビングはまずまずだが、衣類のファッション系が特に悪くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・食品大型物産展等、好調な商品群も見受けられるが、引き続き婦人、紳士アパレルの不調が顕著である。残暑や長雨など天候の影響を控除しても極めて悪く、売上減の主な要因となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・前月同様、潮目が悪い方に変わってきたという印象を受けている。百貨店から中間層が離れていることは間違いないが、頼みの富裕層の動きも鈍く、外商部門の売上が苦戦を強いられている。社員の世代交代など内部事情によることもあるが、客からおう盛な購買意欲を感じられない。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・台風や豪雨による東北、北海道の農産物の被害により、土物、葉物共に、価格高騰を招き1人当たりの買上点数が減っており、売上に苦戦している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・今月は台風の影響や降雨による悪天候で、来客数が大幅に減っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣事業所の業績が悪いため、やや悪くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売台数がかなり落ちており、商談が持ち上がらない。救いは車検台数や整備の売上が伸びていることである。減収増益という感じである。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数、買上点数共に、微減傾向にある。1品当たりの単価は上昇傾向にあるが、買上点数の減少によりトータルの売上にブレーキをかけている。消費マインドの先行き警戒感はいまだ根強く、小売業の現場からは景気回復の兆候は感じられない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・とにかく天候がすぐれず、来客数が減少している。端境期に、例年より雨天の日が多いと、大きく売上が落としてしまう。
		その他専門店 【燃料】（従業員）	販売量の動き	・販売量は毎月減少している。前年と比べても3%前後は減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・9月に入り梅雨時と同じで、毎日雨ばかりで客足が非常に鈍っている。当地も大変である。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・9月は団体予約等も少なく、個人予約の伸びも今一つだが、例年見られる傾向である。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・企画募集旅行や個人旅行の受注に伸びがなく、催行されないツアーが出ている。シルバーウィークによる受注も極端な動きは少なかった。また、九州ふっこう割ツアーなども、台風などの悪天候により客の動きが鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・かなりの人が電車から降りてきても、タクシーを利用する人がいない。本当にひどい状況である。駅周辺の駐車場を月ぎめで借りている人と家族の送迎で素通りする人ばかりである。1日の営業回数は、10回前後しかない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体的に動きが悪く、前年同月と比べて4%の減少である。
		通信会社（店長）	お客様の様子	・新製品が出て販売が増えない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・台風と秋雨前線により、今月は晴天の日がほとんどなく悪天候続きで、客足に大きな影響が出ている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・今月は、くもりや雨が多く晴れの日が少ない。雨の日は農家の客が非常に多く、一般客が少ない。全体的には悪い状況が続いている。
		その他サービス 【自動車整備業】（経営者）	それ以外	・同業者や異業種との会合でも良くない話ばかりで、存続を危ぶむ声が多くなっている。客の動向もますます厳しくなっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・少し良くなってきたかと思っていたが、最近では、計画物件が決まらず、仕事量は減ってきている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・相変わらずの状況だが、以前と違って金銭的に全く余裕のない取引先が多くなっている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順の影響は大きい。秋らしさがなく残暑がだらだら続くことも心理的には大きい。ただし、人通りの少なさは、そのためばかりではない。今必要な物を買ってくる客以外の購買意欲を全く感じられない。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・今月も必要な物以外は買わない状況が続き、悪天候の影響でさらに拍車がかかっている。日曜日の屋外イベントも台風で人出が少なく、寂しく終了している。
	×	百貨店（店長）	販売量の動き	・全体の景況感の悪さに加え、悪天候の影響も大きい。
	×	スーパー（経営者）	来客数の動き	・価格競争が激化してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・7月中旬以降、客の動きというか来客数がぼったり、目に見えて減ってきている。不安材料があるのか、天候の影響なのか読みづらい部分もあるが、財布のひもが固いというよりも、客が出てこない。今一番欲しい物は、商品ではなく客である。
	×	家電量販店(店 長)	販売量の動き	・今月の売上は前年並みとなる。主要商品単価も前年並みで、売上をけん引する商品が出てこない。
	×	通信会社(経営 者)	販売量の動き	・一向に回復の気配はみえず、販売量の減少が止まらない。
企業 動向 関連 (北関東)		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・自動車メーカーの輸出増加で、良くなっている。
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・太陽光発電の売電額が売上及び粗利で増えているが、雨の多い月で、天候不順の影響を受けている。やや良くなっているくらいに止まっている。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・10月1週目の注文が少し増えている。
		一般機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・長期低迷していた油圧ショベル向けの仕事も、景気の底打ち感から若干上昇傾向にある。また、自動車向けの仕事を中心に、新規の受注や問い合わせが増えてきている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・前年同月に比べて2割ほど減っているが、年初から3割仕事が増えている。季節要因を除けば、最悪期からは1割ほどのプラスとなっている。
		不動産業(管理 担当)	受注量や販売量 の動き	・取引先よりスポット業務の依頼があり、少しではあるがその分売上が増加している。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・4～6月は宣伝広告の出稿が低迷していたが、半期が過ぎてようやく増加傾向にある。
		窯業・土石製品 製造業(経営 者)	取引先の様子	・例年の年末商品受注に加え、飛び込みの特注品受注が多少ある。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・特装車両、産業用機械共に、受注量は落ち着いている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・継続した仕事は少ないものの、頑張れば営業すれば仕事は確保できる。
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	取引先の様子	・取引先の様子、受注量、販売量の様子いずれもまずまずで、前月とあまり変わらず良い状況のままである。
		建設業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・第2四半期末で、受注はある程度確保できたが、特段良いというわけではない。
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・季節商材の冬物衣料や家電、こたつ等の輸送量が、天候に左右され一時遅れたものの、ここに来て涼しくなり例年並みの輸送量を確保している。
		通信業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・新規客の開拓が難しい。
		金融業(調査担 当)	取引先の様子	・企業の業況感は一進一退の状況が続いており、二極化もみられる。
		金融業(経営企 画担当)	取引先の様子	・海外からの観光客については、引き続き順調に推移しているが、米国を除く各国の景気動向に回復の兆しが見えてこないため、国内景気も足踏み状況が続いている。
		新聞販売店[広 告](総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・大型店の出店により市の周辺部のチラシ出稿量は伸びたが、市街地では減少している。衣料品の大型店では、長雨で気温が下がり、コート類の売上が早くも伸びて注目している。今月のチラシ出稿量は前年比97.6%である。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・各地の食関連や地域おこし、商店街等のイベントにそこそこの人出がある。景気の落ち着き感と共に若干のゆとりも見られ、消費が戻りつつあるようである。
		司法書士	受注量や販売量 の動き	・ほんの少し良いかとも思うが、変わらないと判断した。
		社会保険労務士	取引先の様子	・小売業では売上が多少減少しているものの、利益はどうか確保できているようである。
	その他サービ ス業[情報サー ビス](経営者)	受注量や販売量 の動き	・引き合い、商談件数、受注量共に、増加傾向にある。客の投資意欲を感じる。	
	食料品製造業 (製造担当)	取引先の様子	・価格で受注先を選ぶようになり、40年近く取引していた相手でも3分の電話で断られる状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・秋の長雨や台風の影響により、近年には経験のない天候が続き、来客数、売上共に、例年より落ち込んでいる。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・空室が多くあるが、新築物件は増え続けている。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の電話システム加工部品の受注がいまだに芳しくない。
	×	その他製造業【宝石・貴金属】（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内で開かれた9月初旬の国際宝飾展では市況を反映し、来場客の減少が目立った。現物の売買は前年並みだったが、いまだ、相手先委託ブランド名製造の分野では受注が取れず結果的に前年比20%の下落である。
	×	建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・現政権3年間で公共事業は順調に推移してきたが、今期は半年経過で、公共事業は前年比81%の発注と大変厳しい。当社の受注も前年比10%減であり経営が厳しく、今後の発注に期待せざるを得ない。10年以上続いた建設業不況の再来にならないよう願っている。より一層の経営努力も必要である。
雇用 関連 (北関東)		-	-	-
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月の月間有効求人数は、前年比6.8%増で増加傾向にあり、新規求人数も同9.5%の増加で、3か月ぶりの前年比増となっている。一方、8月の月間有効求職者数は、前年比1.2%減で、6か月連続の減少傾向である。こうしたことから、高い求人倍率が出ている。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・求人案内が相変わらずで、企業先、条件等も同じである。人が足りないのか採用条件に問題があるのか、企業も求職者も考える必要がある。
		人材派遣会社（支社長）	雇用形態の様子	・直接雇用とうたっていても、ふたを開ければ1年契約の契約社員が多い。紹介予定派遣であっても、登録スタッフは慎重になっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人誌に掲載する企業数は前年比20%減である。掲載企業も求人募集をしても応募の少ない介護、医療、飲食店などが多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増えているものの、非正規求人が多い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数及び有効求人数は増加傾向を示しているが、前年同月比で8か月連続で減少していた求職者数も、わずかだが増加に転じている。
		学校【専門学校】（副校長）	それ以外	・前年度に比べ高校生の求人数、求人企業、共に増えているが、工場での製造業務など職種に偏りがあり、求人数だけで景気の上昇は測れない。求人に関しては、例年に比べ活発な状況である。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・台風などの天候不良から農作物の生産にも影響があり、青果物、衣料、小売、販売などが目立っている。少子化の影響もかなり出て来ており、今後も予測できない。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・現状、求人数が少ないため、売上も下がっている。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・時給の高い求人が減少しており、採用人数を抑える傾向もある。一般的な時給の求人に変化はない。
	×	*	*	*

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)		商店街（代表者）	販売量の動き	・当地域になじみの深い人気長期連載漫画の連載終了に伴い、大勢の観光客が連日訪れており、作品に直接関係のない飲食店や物販店でも来客が増加している（東京都）。
		一般小売店【傘】（店長）	販売量の動き	・天候に左右されるため、商品に動きがある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・仕掛けたものに対しては、きちんと反応がある。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・気温の低下により、秋物の動き出しが早く、売上に貢献している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（統括）	単価の動き	・来客数は前年を上回っており、単価も前年を上回り始めている。世界の政治や経済に不安要素はあるが、夏商戦～半期決算にかけては、国内耐久消費は白物家電がけん引している。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・決算期もあり、緩やかではあるが、販売量が増加しているように感じている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・決算月で販売量が多いため、収益が改善している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数はやや増えているが、実際に店に来てくれる客はそれほど増加していない。店のスタッフの数は限られているため、なるべくケータリングなどレストラン外でも売るように心掛けており、売上が伸びてきている。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	販売量の動き	・販売量がやや増加しているうえ、商品単価も上昇している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客からの紹介で、ユニバーサルデザインに関するリフォームの新規設計依頼が入ってきている。また、企業からも新しい物件の設計監修依頼がある。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・以前は相談だけで先に進まないことが大半だった民間のリフォーム相談が、小規模だが複数決まりそうである。景気の上向きというより偶発的な要素だと思うが、とりあえず明るい兆しである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量が例年より多い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年は天候が悪く、客の動きもかなり悪くなっている。例年は台風が過ぎた後は必ず好天になるのだが、今年は台風が過ぎた後も天候が悪く、大変な年になっている（東京都）。
		一般小売店 [和菓子]（経営者）	来客数の動き	・台風や大雨により来客数が激減し、売上がマイナスになったが、大口の注文が入ったため、前年並みくらいに持ち直している。
		一般小売店 [家電]（経理担当）	販売量の動き	・本来は当社の仕事ではないようなことも含め、いろいろな仕事に来ており、なんでも引き受けている。家電はそこそこ動きがある。
		一般小売店 [印章]（経営者）	来客数の動き	・非常に低迷している。購買意欲がないというか、印鑑需要が縮小しているのかもしれない。当店でそう感じるということは、おそらく他の印章店も同じだろう。通販のロボット彫刻はんこで十分に用が足りてしまっているのではないか。技術面より価格での評価になりつつあるように感じる。
		一般小売店 [文房具]（経営者）	単価の動き	・今月は複数の台風の影響による天候不順で来客数が大きく落ち込んでいるが、客単価や購入点数は落ち込んでいないため、景気は決して下向きとはいえない（東京都）。
		一般小売店 [文具]（販売企画担当）	来客数の動き	・今月は台風や降雨等の天候不順が続いたこともあり、路面店では来客数が減少している。当社は文房具や紙製品等を扱っているため、路面店以外の店舗でも、来客数が減少している。外商は健闘したが、台風等の影響がやはり営業活動においても足かせとなっているようである。
		一般小売店 [茶]（営業担当）	販売量の動き	・今月後半になって涼しくなり自家需要も増えてきたが、ギフト需要はなく、売上、来客数共に前年を下回っている。
		一般小売店 [茶]（営業担当）	販売量の動き	・相変わらず販売量が伸びず、展示販売会も代わり映えがしない。客の購買意欲も今一つの状況である（東京都）。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・食品や化粧品、雑貨などが伸び、購入点数は増えているが、宝飾時計や衣料品など比較的高単価なカテゴリは伸び悩んでいる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・前月に引き続き、台風や気温上昇など外的要因による来客数の減少が売上高に大きく影響している。9月11日以降連日の降雨影響により、本格的な秋物商戦、とりわけ婦人衣料が苦戦を強いられている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・4月以降前年を割っていた来客数は回復傾向にあるものの、購入単価の低下が見られ、客の消費に対する厳しい意識は継続している。
		百貨店（計画管理担当）	それ以外	・取引先の倒産やリストラによる店舗の撤退が続いており、百貨店の取引先の景気の悪さは続いている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（店長）	販売量の動き	・最近の先行き不透明感からくる状態の悪さに、台風や豪雨といった天候不順が加わり、厳しい1か月となっている。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・9月は中旬以降の台風など天候の影響が大きく、紳士、婦人の衣料品、食料品の動きが非常に厳しいものの、婦人雑貨の化粧品は堅調に推移している。環境変化に左右され、客の消費行動は安定していない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・残暑や台風などの要因で、衣料品の販売が相変わらず良くない(東京都)。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争もあり、商品の平均単価が低下傾向にある。特に、ナショナルブランド商品などは競合店よりも必ず安い価格を打ち出していくので、商品単価が低下している分、客1人当たりの買上点数が前年を上回っても買上金額合計ではなかなか前年に届かない状況が続いている(東京都)。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価は下落傾向にあるにもかかわらず、物量が増えてこない。余分な買物をせず、日々最低限の買物で済ませているように思える(東京都)。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・生活必需品は売れるが、高付加価値商品の動きは良くない。ポイント施策などの割引策に効果も見えませんが、景気の好転は実感できていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がやや減少している(東京都)。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・競合店が更に増加しているが、お手ごろで高付加価値商品の売上は低下することなく順調である。しかし、ドーナツ等の特徴のない商品は全く売上が伸びず、販売額ゼロの日もあり、明暗が分かれている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は雨が大変多く、いろいろな地域の行事も中止または延期となり、毎年の恒例行事がカレンダー通りに行われないことが多々ある。そのような中、当店のスイーツやお弁当などについて、製造方法やおいしさの秘密などを長時間に渡り紹介するコマーシャルを兼ねたようなテレビ番組が結構あるお陰で、関連商品がいくらか売れている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今の景気が非常に良いということではないが、町でイベントがあると来客数が増え、買物をしてくれる客も増える。多くの店舗が同様の状態になっている。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・悪天候の日が多かったことも影響しているものの、依然として来客数の減少が続いている(東京都)。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月は雨や台風で来客数、売上共に減少している。夏物晩期のセールも台風で惨敗となり、夏物衣料を前年より多く持ち越している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・秋物が動き出す大事な時期だが、天候不順で気温が高いため、秋物の購入意欲が乏しい。高齢者にとっては、先行きの生活不安など厳しい経済状況が続いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・季節の端境期にあたり、来客数、売上共に鈍化傾向である。新型スマートフォンも発売されたが、けん引するまでには至っていない。
		家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・今月は、週末に来る台風の影響もあったが、店を取り巻く景気の基調は変わっておらず、客単価、売上共に前年を下回っている(東京都)。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をやっている。整備は順調に入っているが、あまり販売が芳しくなく、前年度の2割減となっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・9月は上半期の締めにあたり、通常はチラシや広告の効果で来客数が増えるのだが、今年はあまり効果がない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・決算の関係もあるが、新型車が出たことは好調要因である。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・新店をオープンしたが、客は必要な物しか購入しない。価格を下げてあまり動かない。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・販売量が前月と変わらない。
		その他専門店【貴金属】（経営企画担当）	それ以外	・客の様子、販売数量、単価など総合的に変化は見られないが、休日を中心に人の動きは活発になったように見受けられる(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 〔ショッピング センター〕(統 括)	来客数の動き	・台風上陸など天候不順も続き、消費行動が低迷して いる(東京都)。
		その他小売〔生 鮮魚介卸売〕 (営業)	単価の動き	・毎週のように台風が来ているので、仕入値が高くて 商売しづらい(東京都)。
		その他小売 〔ゲーム〕(開 発戦略担当)	販売量の動き	・新型ゲーム機が発売され、ハードは動きが活発だ が、ソフトについては、9月単月としては前年比80% を割り込む非常に厳しい見通しである(東京都)。
		その他小売 〔ショッピング センター〕(統 括)	販売量の動き	・業種によって好不調が顕著になっている。映画は好 調である一方、ファッション関係の店は紳士、婦人、 ファミリー共に不調である。
		高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・法人関連の宴席利用及びレストランへの一般消費者 の来店状況は、ほぼ前年並みである(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	来客数の動き	・ここ3か月ほど、来客数、売上共にほぼ前年並みで ある(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・一般営業としての水面下の大きな変化を感じる。 スーパーの廃業の跡は、民泊とコインランドリーに変 わった。地域性もあるが、少し予測不可能という状態 である(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の6月1～28日までの売上は前年比 95.6%、来客数同98.7%である。9月1～28日までは 同比で売上94.7%、来客数96.7%である(東京都)。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・当店は焼き鳥店を3店やっている。1店舗は、球団 が変わってから宣伝効果がとても良く、野球がある時 きは、以前の球団時代よりも客がたくさん入って来て すごく良い。もう1店舗も、人出が多いのですごく良 い。本店は、無国籍のようになってしまっており、古 い店も当店くらいで、全然良くない。
		その他飲食〔居 酒屋〕(経営 者)	競争相手の様子	・当店の売上自体は上がっているが、近隣店舗の売上 を聞くと、前期とあまり変わっていない(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・夏休みの反動と、先行き不安からの節約傾向が強 く、また台風などの天候不順が続き、レストランは前 年割れとなっている。宿泊については、大型学会開催 に伴う受注などで高稼働が続いているが、単価が思う ように伸びず、売上の伸びは前年をやや下回る状況で ある。ホテル全体で伸び悩んでいることから、景気は停 滞している。
		旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・様々な企画を立てているが、天候が悪く、客がそれ に応じたところに向くということがなくなってしま い、販売量の動きが少々悪い。
		旅行代理店(販 売促進担当)	販売量の動き	・今月は、団体は良かったが、個人旅行が良くな く、トントンである。団体旅行は、海外、法人の落ち込み が大きかったが、それ以上に国内旅行が伸びている。 個人旅行は、自社の企画が国内、海外共に20%以上 の前年割れで、非常に厳しい状況が続いている(東京 都)。
		旅行代理店(営 業担当)	お客様の様子	・海外渡航者の動向により、数字的に顕著な動きはな い(東京都)。
		旅行代理店(営 業担当)	販売量の動き	・販売量に大きな伸びが見られない(東京都)。
		タクシー運転手 タクシー(団体 役員)	来客数の動き 来客数の動き	・終電が終わると人の動きがない(東京都)。 ・今月は天候不順で利用客数が増加したが、大型連休 により通常稼働日数が少ないため、1か月間で見ると 変わらない。
		通信会社(営業 担当)	単価の動き	・付加価値を付けるより、通信料の世帯月額料金を下 げたいと考える消費者の割合が高い傾向が続いてい る。
		通信会社(局 長)	販売量の動き	・ケーブルテレビの契約状況はあまり芳しくなく、新 型スマートフォン端末発売の影響で買い控えがあった あとの復調が緩やかで、関連商材が想定通りには伸び ていない(東京都)。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・相変わらず新規加入、コース変更共に下位コースが 選択される傾向にある。
		観光名所(職 員)	来客数の動き	・3か月前は梅雨時期にあたり人員が伸びなかった が、9月に入っても雨、台風続きで伸びていないた め、どちらとも言えない(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・9月は雨、台風が来客数に大きく影響しており、特に土日のキャンセルが多い。会員制ゴルフ場で、利用者の年齢層が高いこともある。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・ここ2~3か月の状況をみても、来客数、単価共に特に変化は感じられない。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・1日に何回か当店及びライバル店の来客数を確認するが、それほど変化がない(東京都)。
		その他サービス[立体駐車場](経営者)	来客数の動き	・地元の大型店舗が閉店するため、11月いっぱいはいは良い。
		その他サービス[電力](経営者)	お客様の様子	・新築マンションは、若干遅れはあるものの予定どおり進んでいることから、電力もほぼ予定どおり受注できている(東京都)。
		その他サービス[学習塾](経営者)	お客様の様子	・市場での動きなどに特に変化は感じられない。
		設計事務所(職員)	それ以外	・特に変化はない(東京都)。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、当社が提供している一般サラリーマン向け住宅は、消費税増税後、物価は上昇しているものの給料が上がらず、実質の可処分所得が下がっているため、全く売れない。都内の1億円を超える高級マンションは売れているようだが、一般サラリーマン向け住宅が売れば、経済波及効果は大きいので、そのための景気対策をぜひお願いしたい。一方で、総合建設業は、工事原価が上昇しているため、公共工事等を多く受注しても全く利益が出ない状態が続いている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・注文住宅の高価格帯商品は安定しているが、全体的には前年比10%弱マイナスである。ユーザーは低金利を意識しているものの、先行きの経済情勢をにらみ、購入の決断を先延ばししている傾向が感じられる(東京都)。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム](経営者)	お客様の様子	・改修工事の話はあるが、大きな増築や新築の話がない。小規模なものが多くなっている。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・建築資材の動きをみていると、季節要因を除くと上向く感じではない(東京都)。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・来客数はそれほど減っていないが、買上客数がかなり減ってきている。他店との見比べ等により、客がかなりシビアな判断をしているようである。
		商店街(代表者)	それ以外	・全体的な基調があまり良くないなかで、今夏の台風、長雨による天候不順の影響はかなり大きい。街への人出が減少し、飲食店を中心に前年比1割減である。中国の主要クレジットカード取扱高が激減していることから、中国経済減速も痛切に感じる(東京都)。
		一般小売店[家電](経理担当)	来客数の動き	・年間を通して9月は売上が落ちる時期だが、今月は特に天候不順の影響で売上が悪い。最近は通信販売で購入する客も多く、近くの大型店以外にも競合店が増え、小売店は難しくなっている。また、エアコンは例年より台数が減ったため、メーカーからの卸値も下がり、売上金額、台数共に減少している。
		一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・景気が悪いというか、消費行動が変わってきて、小売店では一般客に商品売ることが難しい時代になってきている。非常に景気が悪い(東京都)。
		一般小売店[祭用品](経営者)	来客数の動き	・夏が過ぎ、祭りも減り、すっかり客足が途絶えている。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・富裕層から中間層まで、客単価が前年比94%と落ち込んでいる。また、好調であった化粧品も売上が5%ほど減少してきており、買い控え傾向がみられる。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・客は目的を持って買物をする傾向が強くなり、無駄使いはしない。9月は降雨や気温の影響により衣料品を中心に伸び悩んだが、気候が安定してくれば定価品を中心に、もう少し良化するのではないか。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・月間を通じ大型台風などの天候不順もあり、苦戦が続いている。館内での買い回りが悪く、目的買いの状況が続く。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・来客数は前年を超えているが、売上は前年を下回り、実際の購買に結びついていない。物産催事などはまだ健闘しているが、特に時計や高級衣料品が対象の催事では、売上が大きく前年割れとなっている。定価品の品目別では、主力である婦人衣料が最も苦戦しており、この状態が恒常化しつつある(東京都)。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・天候不順の影響も大きいですが、とにかく来客数が少ない。婦人服にとっては、この秋物の状況は非常に厳しい(東京都)。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・台風上陸の報道が流れるなど、8月に続き天候に悩まされている。上得意先を対象とした企画イベントも来客数が減少しており、販売額は伸び悩んでいる。不要不急の商品に対し、消費者の財布のひもは固くなっている。特に、婦人服等アパレル関連の動きが非常に悪く、全体の数字を押し下げる要因となっている(東京都)。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温高、台風などの悪天候の影響もあり、衣料品中心に販売不振が続いている(東京都)。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・天候の影響もあり、秋冬物の動きが良くないため、客単価が下がり、売上也苦戦している(東京都)。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・天候不順の影響もあり、衣料品テナントの動きが良くない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・今月は雨が多いため、来客数が伸び悩んでいる。台風の影響で野菜や魚など、非常に品物が少ないことも影響している。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・来客数が減少している。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月は台風が複数来襲し、降雨日が前年より多かったため、来客数が若干前年を割っている。衣料品の不振も続いており、布団や寝具関係の売上の落ち込みも大きい。頻度性の低いものについては前年を下回るものが若干あるものの、日用品など頻度の高い商品については落ち込みが少ない。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・今月は天候不順により雨の日が前年よりも非常に多い。天候の影響が売上を大きく左右している(東京都)。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・前年度はプレミアム付商品券の使用により消費が喚起されたため、今年はその反動で前年を割っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は天候不順に加え、近隣の工事現場が減ったため、やや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響もあるかと思うが、来客数がやや減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響により、来客数が98.8%と前年割れしている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・天候不順から客足が鈍くなっており、全体的な売上も減少している。客の低価格志向も強くなっている(東京都)。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・8月はかつてないほど最低な売上だったが、今月も変わることはなく、前年比75%で終わっている。台風や不景気の影響により、上昇する気配など一つも見られない。衣料品やぜいたく品などの売上が著しく悪い。残暑が厳しく、今後どのように推移するか分からない。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・商品購入、買換え需要、新製品など含め話題性のある商品は動きがあるが、単価下落などにより小売業界自体の値引きも続く中、はっきりと景気が良いとはいえない(東京都)。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客の話によると、ここ数か月間、思ったほど輸送量は伸びていない。燃料価格が下落し、経営は楽になるかもしれないが、結果としてそれが悪影響を及ぼしているのではないかということである。東京オリンピックや東北復興などに関する掛け声だけはあるが、輸送量は実質的に動いていない。宅配便については安定しているようだが、大手が独占しており、一般的な貨物の動きは悪いため、中小企業の景気は良くないとのことである(東京都)。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・集客や販促の活動をしているが、来客数、販売点数及び販売額の伸びがなかなか見込めない状況である。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・客単価、売上、来客数共に予想を下回り、前年比96%となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べ来客数が全く伸びず、売上が減少している。要因が分からないが、周囲の状況を見ると同様の店舗が多い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・台風が多いため、宴会、個人客共に予約のキャンセルがかなり目立っている(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・当店だけ来客数が少ないのかと思い、周囲の店を見ても、地域全体に客がいない。今月は人の流れがあまりない(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客から直接聞いた話によると、やはり週末以外はあまり外に出ないようである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・9月に入ってから天候が悪く、外出する人が減っている。天候によるところもあり、景気が悪いとは言いつても、飲食業界は前年度割れしている店舗が多い(東京都)。
		その他飲食[給食・レストラン]（役員）	それ以外	・人件費の負担が増大しつつある。最低賃金の引上げに加え、人手不足による人材募集費用も前年比2～3倍に増大しているうえ、他社への移籍防止のための賃金引上げ等が労働集約業種の企業に重くのしかかりつつある。さらに、下期からは社会保険の適用拡大が施行されるため、今後も苦しい要員オペレーションを強いられる状態である(東京都)。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・9月の大型連休の日程が悪く、その影響で単価も前年を下回っている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・伊勢志摩サミットやリオデジャネイロオリンピック、パラリンピックが終了し、年内は他に大型案件が見つからない(東京都)。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・10名に満たない小さな団体問い合わせの割合が増えているが、客からの見積依頼件数自体は減少が続いている(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客があまり景気の良い話をしない。
		タクシー運転手	それ以外	・温暖化の影響か、日本列島は台風の通り道になったようである。各地で最悪の被害が出たが、首都圏も少なからず影響を受けた。天候不順で雨が多いため、夕刻から客足が早く引けて、深夜の利用客が少ない(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の活気を感じず、良く言えば安定、悪く言えば失望という感じである(東京都)。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、固定電話共に獲得数が予算を下回り、想定より解約が上振れし、純増が大きく予算未達となっている。一方で、電力やモバイルは訪問販売に力を入れ、単月ベースで予算をクリアしている(東京都)。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・契約内容を見直し、より金額の安いプランを検討する客が増えてきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・客の住まいに訪問してサービスを案内のうえ、契約をもらっているが、すでに訪問し尽くしているため、マーケットが飽和状態である。訪問した客はすでにサービス説明を聞いたうえで契約していない方が多いため、契約件数が伸びない(東京都)。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・異常気象等により生鮮食品の価格が高騰しており、そのあおりを受け、他の消費も若干落ち込んでいる(東京都)。
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・高齢化社会であり、先々の不安が解消されないと景気は良くならない。築地市場の豊洲移転問題など、行政への不信感も膨らんでいる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・不安定な天候が早く正常に戻ることを祈っている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・当社の決算期は6月末であり、決算の内容はまずまずだったが、新しい仕事に対する攻めについては、ややマイナス傾向にある。社員を増強しなくてはならないこと、営業面でいろいろと攻めていかなければならないことが考えられる。公共の建物だと指名を待つだけだが、公共以外の民間の仕事等に対しては、求人をして、自ら仕掛けていくことが大事である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・地価や工事費はやや上昇しているが、賃料は上がっていない。投資物件に関しては、事業的に採算がとれないため、やりにくくなっている(東京都)。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・最近は改修ばかりで新築物件が非常に少なく、なかなか大変な状況である。客もそのあたりで事務所や店舗の建替え等をする傾向にない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・3か月前に比べ販売は順調だが、若干ピーク感があるように感じている。急激な落ち込みはないと思うが、やや下り坂になってきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・アパート建設の受注はこれまで好調であったが、貸家バブルということがいわれ始めた影響もあるのか、建設需要が下降気味である。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	競争相手の様子	・店舗過剰のため、以前のような売上を達成することは不可能である。
	×	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年に比べて気温が高く、トレンドでの買換えや買い足し要素が減っている。むしろ単価が低下している商材がトレンドとなっており、長ブーツから短ブーツ、ジャケットからコーディガン（コート+カーディガンの造語）へとトレンドが変わっている。ブラウスやシャツも好調である（東京都）。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候も悪かったため、来客数が1割減少している。何があってもおかしくない時代なので、それによって必ず何かマイナスになってしまう（東京都）。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・街への人出が少なく、景気上昇の実感が無い。特に、台風と秋の長雨で消費環境が悪化している。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ただでさえ景気が悪いのに、9月は天候も悪かったため、外出する機会が減っているのではないかと。
	×	都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・売上の減少が続いている。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・9月に入り、一気に状況が悪くなっている。朝の慌ただしさもなく、昼、夜共に利用が減っており、長距離利用の客もほとんどいない。営業エリアでの大型バスの開業がかなり影響しているようである。
	×	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・法人向け設備投資は横ばいに推移しているが、携帯電話及び周辺機器の販売は低調である。要因としては、新型スマートフォン発売に絡む買い控え、また、夏商戦終了の反動による販売数の減少がある（東京都）。
	×	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数値の約45%にとどまっております。景気は悪い。3か月前と比べても悪くなっている。今月はキャンペーン展開を行うも天候が悪く、例年に比べて集客数も落ち込んでいる。
企業 動向 関連 (南関東)		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今月は一段と受注が伸びている（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・9月1日より値上げをしたが、値上げの影響はないようである。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・以前に見積を出した物件が決まり、実際に受注が増えてきている。
		税理士	取引先の様子	・前年比で売上が好調な取引先が多く、消費も好調である。低金利により企業も資金調達しやすい、良い傾向である。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・8月後半からは残暑が厳しかったこともあり、秋物商材が売れなかった。台風など天候要因もあり、販売額などがマイナスになっている（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この3か月間、受注量、販売量の改善がみられない（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・仕事の動きは変わらないが、クライアントの高度な要求が増えつつある。良いものを提供したいが、単価を上げるに上げられない状況である。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・特に新たな案件が発生したわけではないが、今月単体では前年並みの数字を確保できている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷の仕事をしている。印鑑が中心だが、今月は会社設立に関する本数が2本のみと、いつもより少ない。一方で、大手鉄道会社の受注があり、いつもは月1本もない割り印が、今月は3本注文を受けている（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数、売上額共に前年同月の目標を3か月間達成できている（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、売上共に大きな変化はなく、まとまった話もないため、景気は横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・同じ部品で、単価を下げるために材料を変えて再度見積をすることが増え、受注までの時間が長くなっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は増えもせず減りもしない状態が続いているため、景気も変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・どの取引先も全体的に低迷している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・可もなく不可もない状態が30年間も続いている。そろそろこのこう着状態から脱却すべく、あれこれ取り組んでいるが、いまだ効果が現れていない(東京都)。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・世界経済が低迷している(東京都)。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・希望する価格で商品が売れない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・地域経済は勝ち組とそうでないところのはっきりしている。これは経営者の甘えと、日本経済の未来に夢を持ってない経営者が多いためだろうか。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・異業種を見ても、良かったり悪かったりである。設備投資をしている企業は伸びている会社と比較的多い。
		建設業（営業担当）	それ以外	・このところ建設業界の不祥事がマスコミなどに取り上げられ、風評被害が出てきている。建設業界の悪いイメージが広がると、今後の仕事量にも影響してくる。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・少ないながら新規受注をしているが、利益率の上げられない低予算の案件ばかりで、発注側の収支バランスの厳しさも感じられる。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱量が減少するなか、収支が悪化する車両が増えてきており、自助努力で改善できる枠を超えてしまっているため、対応に大変苦慮している(東京都)。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月は紙媒体の情報誌関連の配送業務が増えてきたが、一般貨物輸送は物量が減少しており、全体では大きな変化が見られない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・政治の不安定さから、新しい資金ニーズが発生していない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・個人消費につながる小売、卸売等サービス業は非常に厳しいが、建設関連は好調である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の製造業の売上は増加しておらず、先行きの受注も変わらない。建設業は人手不足による賃金の上昇が利益を圧迫している。不動産業は商品の売行きがやや鈍ってきている。小売業の売上はやや良くなっている(東京都)。
		金融業（役員）	取引先の様子	・小売業は台風の影響により、客足、売上共に減少している。建設、不動産業は順調であるが、前年同期比ではやや落ちている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・3月末完成の駅前101室13階建てマンションを、4つの会社が同じインターネットサイトで営業しているが、まだ21室が未契約である。礼金敷金は各1か月だが、1Kタイプには2.5か月、ファミリータイプには1か月の広告費をつけている。5月末完成の駅7分の物件も28室が未契約、前年11月完成の駅13分12階建ての物件も21室が未契約であり、正常な賃貸経営環境ではない(東京都)。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスの賃貸料が主な収入だが、このところテナントの入退去もなく、安定的に推移している。賃貸料も底を脱した感がある(東京都)。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大型広告宣伝予算のある新規案件があまりない(東京都)。
		税理士	それ以外	・健康のために夜いつもJR駅に向かって歩いており、商店街の飲食店を窓やドア越しにのぞいてみると、客があまり入っていない。夜10時ごろだが、昔に比べると飲み屋も含めた飲食店の客入りがやや弱いことから、景気はあまり良くない(東京都)。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が見受けられる。また、社会保険未加入の事業所や、助成金に注目している会社などがある(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店主がみな天候不順の影響を挙げるとおり、今月は台風などで晴天が少なく、昼から夕刻にかけての買物客はもちろん、通行者そのものが少ない。傘を差しての買物品の持ち歩きは、高齢者でなくても辛い。数値的にも、来客数、客単価共に落ちている店が多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小企業の製造業、特に金属加工関係は、とても苦しい状況が続いている(東京都)。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量はなんとか回復しつつあるが、単価が抑えられており、景気が良いとはいえない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注単価も変わらず、低価格志向にある(東京都)。
		その他サービス業〔映像制作〕(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・年1回あるイベントの受注価格も下落する一方である(東京都)。
		その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	受注量や販売量の動き	・9月期の設備投資にかかる工事の受注は8月期より落ちてはいるが、ほぼ予想どおりに推移している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(従業員)	取引先の様子	・新聞などで上場企業は景気回復傾向と見えるが、中小企業までは波及していない。
		食料品製造業(営業統括)	受注価格や販売価格の動き	・天候の影響もあったのか、本来であれば下がってくるはずの原材料価格が逆に上がってしまっている。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・建築関係部品の受注は持ち直しつつあるようだが、爆買い一服感で化粧品容器の受注に一時の勢いが無い。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・主要取引先の大口の仕事について、加工途中で待ったを掛けられ、1か月以上もたつのにGOが掛からず、売上にならない。納期が過ぎているのに売上にならず困っている。仕掛品の分の経費だけでも払ってもらえるよう交渉中である。
		精密機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・取引先からの値引き要請が強く、デフレ傾向にある。
		その他製造業〔鞆〕(経営者)	取引先の様子	・納品に来る材料屋さん等では前月あたりも景気が悪いという話が出ていたが、今月も続いている。取引先の検品が厳しくなった、どこそこが厳しい状態であるというような話が周りから大分聞こえてくるようになってきている。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・荷主の上半期の出荷量が、当初の計画数値を大幅に下回り低調で、今後も増えそうにない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・長雨の影響などもあり、飲食店等で客足が伸びない。
		その他サービス業〔警備〕(経営者)	競争相手の様子	・現在稼働中のもののうち、来月で終了する現場がいくつかある。同じ得意先からの継続受注がないので、他の得意先から受注しなければならない。
	×	広告代理店(経営者)	取引先の様子	・取引先の、続く売上不振への手立てが乏しくなってきた、反コンプライアンス的な発言が出てくるようになってきている。片棒を担がされてはたまらないので、転業も視野に入れ始めている。
	×	その他サービス業〔ソフト開発〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・直近3か月の売上は前年比で合計6千万円弱減少しており、これから外注削減で対応しようと考えている(東京都)。
雇用 関連		人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・求人募集は多く寄せられているが、9月に入り採用決定数が伸びたことにより、求職者が少なくなってきた(東京都)。
(南関東)		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・紹介予定派遣の案件は横ばいであるが、一般派遣の求人は20%増となっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・月間有効求人倍率の推移を年間平均で見ると、平成27年6月～平成28年5月は1.18倍、平成27年7月～平成28年6月は1.20倍、平成27年8月～平成28年7月は1.21倍と増加で推移していることから、現在の景気はやや良い。また、各月の月間有効求人倍率も5月は1.09倍、6月は1.17倍、7月は1.22倍と増加している。なお、平成28年4～7月の新規求人倍率を業種別に見ると、運輸、郵便事業の増加が27.8%、次いでサービス業21.3%と前年比の増加幅が大きく、人手不足感が強い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人倍率の推移をみると、やや良くなっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・3か月前に比べ、新規求人数はフルタイム、パートタイム共に増加しており、前年同月と比べても増加している(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・どの業種も求人数の目立った増加はなく、いずれも低調である(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・人材不足の状況は基本的に変わらず、求人にもマッチする人材の確保ができていない。
		人材派遣会社(社員)	それ以外	・自分自身を含め、周囲を見ても消費生活動向などに変化が見られない(東京都)。
		人材派遣会社(支店長)	それ以外	・派遣依頼は堅調だが、相変わらず登録者が不足しているため、なかなか業績に結びつかない(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・派遣市場に関しては、求人数は横ばいで推移している。全体として、数年間採用抑制をして、欠員時は社内調整策をとっていた企業が、ここ最近では調整も難しくなってきたため、派遣活用の動きとなってきたのではないかと。
		人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・中小企業全体の流れとして、自力ではなく公共補助金等の獲得を目指す動きが継続している(東京都)。
		求人情報誌制作会社(広報担当)	求職者数の動き	・景気が良くなっているような実感はあまりないが、クライアントの中には景気が良さそうところが見受けられる(東京都)。
		民間職業紹介機関(経営者)	採用者数の動き	・新卒採用を増やす傾向にはあるが、予算を増やすかどうか迷っている。3月からの一斉スタートではなく、インターンシップ採用が主流となり、一時的に集中して予算を使う広報活動は少なく、予算の増減よりタイミングを重視している。現状、前年並みではない(東京都)。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・製造メーカーの営業部門を中心に、全般的な職種で人材採用意欲が上昇しているようである。市場に対する期待感が出てきているのではないかと(東京都)。
		民間職業紹介機関(職員)	採用者数の動き	・求人数や採用数を見ても、3か月前の同時期と比べ大きな変化はない(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・エンジニア派遣の引き合いは継続的にあるものの、契約期間が短期化している(東京都)。
	x	-	-	-

5. 東海(地域別調査機関:三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社)

(-:回答が存在しない、*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (東海)		その他サービス[介護サービス](職員)	それ以外	・施設の新規開設のために求人募集をかけているが、給与等の労働条件が折り合わず、採用が困難となっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・ここ数か月は客に購買意欲があり、場所や製品によっては販売量の増加が売上増加にもつながっている。
		百貨店(販売担当)	販売量の動き	・ビルや自店でのイベントで来客数が増加している。月間売上、販売量も3か月前より伸びている。購買意欲も安定しており、徐々にではあるが上向き傾向にある。
		スーパー(商品開発担当)	来客数の動き	・今月は久々に来客数が前年比100%を達成している。3か月前に比べても2%の増加である。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・主要商品である米飯、調理パンやファストフードが好調に推移している。企画商品のデリカも好調である。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・気温が下がり、高単価の商品が少しずつ動き始めている。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・引っ越し需要がなぜか多い。高単価商品もよく売れている。
		乗用車販売店(総務担当)	来客数の動き	・消費の盛り上がりというよりは、新車効果で来客数が増えている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・9月は雨が多く、少し売上が悪くなると見込んでいたが、前年同月の売上をやや上回っている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・事業者対応のNGN(次世代ネットワーク)の設備構築が順調に増加しており、引き続き増加が見込まれる。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・引っ越しや改築に伴う固定電話や光回線の新規申込が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客足は安価な商品へ流れていたが、質を求める動きが、少し出てきている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・ホームケアセットの販売で売上を支えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず消費が伸びない。必要な物以外は買ってもらえない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・取引先も客も皆、節約志向がとても強いと言っている。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・株価や為替にも大きな変化はなく、景気は低い水準で安定している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・販売量に大きな変動はなく、伊勢志摩サミット以降は安定した売上が続いている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・悪天候で入荷が少なく、仕入価格は高騰している。特に9月は雨がが多く、来客数も例年に比べて少なく、お彼岸の売行きが良くない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・ここ2～3か月、天候不順で売上が極端に悪い。店は駅前ビルにあるが、どの店も、景気が悪い、暇で困るという話ばかりである。午前中に客が来て、今日は忙しいのかと思うと、午後には客足が途絶える。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・9月は物が動く時期だが、客の様子は変わらない。一部の景気の良い客はたくさん購入するが、大半の客は、付き合いを縮小しており、客層の二極化が進んでいる。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・秋の繁忙期に入り受注量は増えているが、客単価は低く停滞している。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・月初は天候にも恵まれ順調に推移していたが、中旬以降は台風の影響等で来客数が減少し、天候に左右されている。景況感としては、あまり変化は感じられない。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・夏休み後は来客数が厳しい状況が続いている。売上も今一つである。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・長年地元で営業してきた中小企業が、赤字続きで廃業することになり、社長も就職先を探している。中小企業はどんどん減っている。大型店では9月末にもバーゲンセールを行っているが、食品売場以外には客があまり入っておらず、衣料品売場等は苦戦している。全体的には売上が伸びないなかで、誰もが努力をしている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜等の高騰により、販売点数が伸びず、1品単価が上がったことで、何とか客単価を維持している。
		スーパー（企画・経営担当）	来客数の動き	・青果部門の売上は他部門に比べて良くみえるが、野菜の価格が上がったため、決して来客数が伸びているわけではない。
		スーパー（販売担当）	それ以外	・ハロウィンや鍋物商材等、売場は秋冬向けになったが、比較的暖かい日が多い等、天候不順で売上増加にはつなげていない。
		コンビニ（企画担当）	競争相手の様子	・競争店舗の状況等からみても、変わりはない。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・販売量に大きな変動はなく、比較的安定している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年同期を割り込み、購買意欲は停滞が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・長雨とその後の蒸し暑さの影響で来客数は少ない。一見客は、目的を持ち買う物を決めてあちらこちらを探し回っている様子で、衝動買いは皆無である。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	お客様の様子	・高単価商品の動きの悪さは、数か月前から変わっていないが、衣料品に関しては、購入客も減っている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・7～8月と比べると多少は良くなっているが、来客数は依然減少傾向にあり、安心はできない。売上は、販促施策で客単価を維持し、若干良いという状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算月の9月を迎え、販売台数が増えるのが普通であるが、例年と比べてもあまり変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費者の節約傾向は変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・車を買換える客もあるが、支払の滞っている客もある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・客との話でも、マイナスの話題よりプラスの話の方が若干多い。不安定ながらも良くなりつつある状態が、続いている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売量は、概ね想定の範囲で推移している。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・9月は半期決算で、各社がチラシ等で市場を盛り上げている効果もあり、当社も前年並みの販売台数で推移している。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・当社の扱う車両では高級車種の販売比率が低下している。客の財布のひもはますます固くなっており、商談でも、購入予算を超える提案は聞いてもらえない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新型車種の発売で、他社と共に盛り上がるかと思ったが、思ったほどの受注には至っていない。コンパクトカーだけでなく中量販車種と呼ぶ大型車種も売れるようになり、市場の動きにはやや変化が出ているが、販売総数でみると前年割れなので、良くなっているとはいえない。
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・新築分譲マンション、戸建住宅共に、購入を迷う客が多く決定率が低い。リフォームや耐震工事等については、小さな工事から大きな工事まで決定率も少し上がってきており、需要は拡大している。
		その他専門店 [雑貨](店員)	お客様の様子	・年末商戦に向けての仕込み期間としては、ウィンドウショッピングの客が少ない。
		その他専門店 [貴金属](営業担当)	来客数の動き	・来客数は前月と比べてそれほど変動はない。客単価は、前月に比べると上がっているが、3か月前に比べると、それほど変動はない。
		その他小売 [ショッピングセンター](経理担当)	販売量の動き	・売上高は前年同月比マイナス0.6%と微減である。来客数は同じく21.5%のマイナスとなっているが、カウントカメラを前年9月に変更した影響による異常値とみている。
		一般レストラン [パン・カフェ](経営者)	お客様の様子	・最近は、テイクアウトをして自宅で消費する客が多い。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・固定客が多く新規客が少ない状況で、来客数はあまり変わらない。
		その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・例年と変わらない販売量であり、それ以上でもそれ以下でもない。
		その他飲食[ワイン輸入](経営企画担当)	販売量の動き	・納入価格の割引等のキャンペーンに対する反応が弱い。価格を下げて、販売量の増加につながっていない。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・宿泊者数は15%以上落ち込んでいる。インパウンドも夏前の勢いはなく、個人や小グループの来客数も減少し続けている。食堂部門等も、前年同月に5連休があった影響で、飛び石連休の今年は前年割れとなる。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・年末分の問い合わせは増えているが、年明け分の動きは悪く、今後に期待をする。情報発信は常に必要であると感じている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は祝日が2回あり、祝日の夜は客が少ないが、雨天が多く、台風の影響で電車が止まってタクシーを利用する客が増える等、平均すれば前月とあまり変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の話を書く限り、変化している要素は見受けられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街は相変わらず人出が少ない。以前は、週末等には人出が多い日もあり、これから良くなるという期待を感じたが、最近はそういうこともなく、深夜は静かになっている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約数は微減となっているが、解約数がここ数年では最少のレベルで落ち着いている。
		テーマパーク職員(総務担当)	販売量の動き	・売上は今一つであるが、当園の施設構成の課題も考えられるため、景気としては変わらない。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・台風や雨の影響で来客数が少ない。天候が良ければ、キャンセルした客も含めた来客数は増加してくるが、月内でのばん回は難しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー [スポーツレ ジャー紙](広 告担当)	お客様の様子	・会社の売上状況としては、横ばいで変わらない。
		美容室(経営 者)	お客様の様子	・客の話では、連休中の天気が悪かったためか、外出 やレジャーに関する話題は少ない。
		その他サービス [介護サービ ス](職員)	単価の動き	・季節変動により販売量は増加しているが、客単価の 上昇はみられない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・足元の売上には、あまり変化はない。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・注文住宅の着工は少ない。建売分譲住宅も、着工す るといふ噂しか聞かない。
		その他住宅[不 動産賃貸及び 売買](経営者)	お客様の様子	・客の動きが、例年どおりで変わらない。
		一般小売店[土 産](経営者)	来客数の動き	・6月以降、伊勢志摩サミットの効果でにぎわってい たが、9月に入って連日のように荒天や台風があり、 来客数は前年を割り込んでいる。上昇気流に水を差し ている。
		百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・来客数は平日も週末もそれほど変わらないが、買物 袋を持っている人はいないので、買物というよりも、 ただ見に来て食事をしている様子である。売上は非常 に厳しい。
		百貨店(企画担 当)	販売量の動き	・雨天が多い等、天候の影響もあるが、衣料品を中心 に売上は前年同期を下回っている。気温も下がらず、 秋物商材が動かない。
		百貨店(経理担 当)	お客様の様子	・台風等の悪天候が行楽需要に水を差し、景気悪化の一 因となっている。
		百貨店(経理担 当)	販売量の動き	・衣料品を中心に不調が続いている。
		百貨店(販売担 当)	来客数の動き	・衣料品を中心とする売場では、購入客の減少が続い ている。物産展やイベントで集客しても、全体の売上 回復に結び付かない。雨天が多いことや残暑の影響も あるが、客の購買意欲の低さが顕著となっている。
		百貨店(経営企 画担当)	お客様の様子	・台風の影響もあるが、9月に入って急速に買物需要 や購買意欲が減少している。セールや催事は好調で、 消費者の選別意識が一層強まっている。
		百貨店(計画担 当)	お客様の様子	・気温の問題もあるが、秋物商材の動き出しが例年よ りも鈍い。また、購買単価と購入決定率も低下傾向に ある。
		スーパー(経営 者)	販売量の動き	・天候不順による青果価格の高騰が、販売量に大きく 影響している。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・売上確保のため、主力商品の一部で価格を引き下げ ているが、売上は、何とか前年並みに届く程度で、来 客数が前年を下回る週もある。買物の内訳をみると、 し好品の菓子や酒等が節約されている。
		スーパー(店 員)	単価の動き	・長雨の影響や北海道の台風による被害で、人参、 じゃがいもやたまねぎ等の仕入価格が上昇し、値上げ せざるを得ない。ネギや葉物野菜にも影響が出始めて おり、価格高騰に対する客のため息を何度となく耳に している。
		スーパー(店 員)	単価の動き	・客単価が非常に低い状況が続いているが、1品単価 をより一層下げないと、商品が動かない。
		スーパー(総務 担当)	販売量の動き	・雨天が多いためか、販売量が減少している。他にも 原因があるのか調査中である。
		スーパー(支店 長)	お客様の様子	・暑さやリオパラリンピックの影響で客足が鈍ったの か、来客数の動きがよくない。
		スーパー(営業 企画)	競争相手の様子	・価格訴求型のチラシに対する客の反応が良くなって いる。他社のチラシでも、価格訴求を強化してきてい る。
		スーパー(ブ ロック長)	お客様の様子	・客単価は下落しており、1品単価も落ちている。客 は年初と比べても、価格に敏感になってきている。
		スーパー(人事 担当)	単価の動き	・じりじりと購入単価が下がっている。
		コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・天候不順や台風等の悪影響もあるが、来客数が前年 同期を大きく割っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は台風の直撃もあり天候が悪い。週末等の稼働時の客足が鈍り、売上が伸びなかった。それ以外の時でも、前年に比べると来客数は減っており、状況は良くない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・9月に入って台風や雨の日が多く、飛び石連休もあり、客の動きがやや鈍っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・曇りや雨の日が多く、残暑がそれほど厳しくなく、飲料の売上が低迷している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・業界の会合では、誰もが業況が悪くなっていると言っている。
		その他専門店【書籍】（店員）	来客数の動き	・9月は悪天候の日が多く、来客数が減少し売上也非常に落ち込んでいる。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・来客数は、予約客、フリー客共に前年同月比で減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・9月は運動会や祭り等があり、前日は宴会等が入らない。台風等の影響で客が予約を見合わせることもある。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・天候の悪い日が続き、来客数が少ない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べて団体客の勢いが落ちている。来年は当地を舞台とする大河ドラマがあり、来年まで訪問を控えているとも思えないが、今年は話題が少なく、団体客への売り込みにも力強さがみられず、やや悪くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊予約の入り方が遅く、直前に入ってきたキャンセルするという動きが、多く見受けられる。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊は、新規ホテルの開業とインバウンドの減少により減収である。レストランも低迷している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・10～11月のハイシーズンの動きは例年並みだが、12月以降、年末年始の動きが非常に悪い。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・ターミナル駅前の飲食店、百貨店やタクシー等を毎日利用しているが、従業員や経営者の話では、客単価が徐々に落ちており、あきらめに近い声しかない。以前のようなバブル期が異常であり、これが普通という声も聞く。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・台風や天候不順の影響で来客数が減少している。不調の原因は天候ばかりではなく、台風等の災害や農作物の不作が家計に影響し、レジャーを控えるという悪循環を招いている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・円高でインバウンドが減っている。日本人客も、台風や雨天等の影響で外出を控える状況である。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・観光客の使う金が、段々と減ってきている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きがやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・まだまだ暑く、忙しくなっても良いはずだが、客が来ない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の様子からも当地の景気は良くない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客からは景気の良い話は聞かない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・広告を出しても客が来ない時もある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新規の来場者は、なぜか家を建てたばかりの人で、レジャー先として住宅展示場に来る人が多い。今の来場者は今後3か月の契約にも影響するが、特に12月は冬枯れをするので、10～11月にばん回が必要となり心配である。
		その他住宅【住宅管理】（経営者）	お客様の様子	・高級マンションのリフォームを行った際、前にリフォームした部屋にまだ入居がない。オーナーの話では、家賃の高い物件は、すぐには入居が決まらないようである。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・誰もが売上が悪いと言っている。
	×	商店街（代表者）	単価の動き	・廉価な商品しか売れず、高級品は見向きもされない。付加価値が高い商品でも、とにかく安さを求める客が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店に来る客は増えない。有料のドリンク類を控える傾向が一層進んでおり、客単価が上がらない飲食店泣かせの状態である。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月は新型車種が出たが、客の動きは悪い。全体的に来客数が少ない。
	×	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月は、全く売上がなく、問い合わせも来客数も少なく非常に悪い。例年9月はそれほど売上が悪い月ではないが、客足が鈍ったため落ち込んでいる。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・長期デフレが続き、給与も上昇せず、今の金銭感覚が日常化している。将来への不安要素も、消費マインドが改善する足を引っ張っている。
	×	美容室（経営者）	お客様の様子	・9月は長雨で客足が鈍ってしまい、暇である。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・周りからは、景気の良い話はない。相変わらず、客足は安い店に流れる。
企業 動向 関連 (東海)	-	-	-	-
		化学工業（営業）	受注量や販売量の動き	・スマートフォン関連の半導体メーカーに出荷している容器製品の販売が好調である。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・製品の生産量が、わずかではあるが増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の動きが前年同期比で3.8%増加しているが、前月の稼働日数のずれが入った分、良くなっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・東京オリンピック開催等の影響もあり、住宅や重機等を扱う企業は、以前よりも若干上向きであるという話をよく聞く。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・9月までの売上は順調に伸びているものの、売れ筋商品の変化で、利益率が高い商品の販売量が低下しており、利益は計画どおりに確保できていない。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・アベノミクスは一定の効果はあったものの、全国的に実感できる効果は表れていない。円高傾向に戻り、不安感が漂う。大企業や投資家には明らかな恩恵があったようだが、多くの国民は、恩恵をほとんど受けていない。
		化学工業（人事担当）	それ以外	・英国のEU離脱問題で株価が一時的に大きく下落したが、しばらく後に回復してからは、特に大きな変動はない。経済状況は、特に良くも悪くもなっていない。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年ならば、秋口は前月比10%以上受注量が伸びるが、今年は全く変化がなく、中小製造業の仕事量は増えていない。先行きにも明るい材料がみえず、期待感より閉塞感の方が強い。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物件の動きがあまり良くないなかで、短い納期や低価格での要請等、条件の厳しい仕事が多い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・全体としては売上減少につながる要因は見当たらないが、欧州情勢や米国の大統領選挙等、不確定要素が多い。また、円高が進むと業績に影響を及ぼす可能性が高いので気が抜けない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・国内需要の製品については、価格交渉では引き続き厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・放送・通信機器、ケーブルテレビやシステム構築等、案件の受注は好調だが、相変わらず販売価格は抑えられ、適正な利益が得られない。
		輸送用機械器具製造業（研修担当）	取引先の様子	・製品加工量は、前年同月比で変わらない。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上は、前年同月比で変わっていない。ここしばらくは同じようなペースで進んでいる。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・円高の影響を社内の改善活動でカバーすることで、当初計画の利益水準を何とか保っている。
	輸送用機械器具製造業（デザイン担当）	取引先の様子	・受注量等は変わっていない。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション・戸建住宅共に、まずまずの売行きに戻っている。	
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費財の荷動きが前年同期比で5%ほど悪く、輸送単価も下落しているが、前月の荷量が多かったことを考えると、大きな変化はない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・9月初めは天候が不順で荷動きは低調であったが、後半は活発である。業界では依然として運転手の採用難が続いており、採用できる会社とできない会社では、大きく経営状態が変わり、体力のない会社では存続が難しくなる場所も出てくる。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・円高で輸出量は伸び悩んでいる。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・1日当たりの荷物の取扱量は、景気が上向けば増加し下降すれば減少するバロメーターとなるが、3か月前と比べて変化がないため、景気は横ばいである。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・次年度予算の立案と、今年度下期予算の消化計画もまとめ、行政の業務は落ち着いてきているが、景気の影響を受けているような動きは感じられない。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・円高も気になるが、日銀の一層の金融施策にもかかわらず、物価上昇は見込み薄である。有効求人倍率や完全失業率等、景気回復を示す指標があるにもかかわらず、景気回復というムードはない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・金利低下で住宅ローンの新規借入も相応にあり、不動産には動きがある。借換えも多く、ローン負担が減って家計にはプラスとなり、消費も堅調である。一方、個人投資家は、株価が横ばいで為替が円高傾向のため含み損を抱えており、様子見で動けない状況から変わっていない。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の自動車部品メーカーの稼働率は前年同期並みである。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ここ数か月、価格面ではあまり変化がない。
		不動産業（用地仕入）	受注価格や販売価格の動き	・マンションの販売価格には変化がみられない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・ウェブ広告や印刷物等の新規案件が、若干増えてきてはいるが、全体的にはあまり変わっていない。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・受注件数が変わらない。
		公認会計士	それ以外	・客先の業績は、3か月前と大きく変わらない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・9月は各地で天候による災害が懸念され、特に室外作業を主とする業者にとっては大変であった。サービス業でも、来客数が減っている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・卸・小売業や飲食店は厳しい状況にある。一部の建設業と製造業は好調で、全体としては変わらない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・客先の事情もあり、案件の状況が見通しづらくなっている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・競合企業の仕事は、まずまずの状況である。現在の為替や原油価格の水準であれば、我が国の経済は十分に耐えられるが、一層の円高は、経済界も警戒している。
		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・客先の娯楽業や飲食業では、集客力が落ちて閉店となるケースが増えている。客単価の低迷が続いており、経営が困難との話も多く耳にする。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・1品種で売上の1/4を占める主力製品が、より小型で安価な製品でも代用可能となり、売上が10%以上落ち込んでいる。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数はあまり多くなく、北米の自動車向け設備投資の計画も延期や中止となっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円高傾向で、受注は若干縮小している。
	×	出版・印刷・同関連産業（代表）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量が減少している。更に料金の値引き要求が増えている。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売数量が前月より減少している。製品価格も低下傾向にある。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先業界への当局の規制により、客先では設備投資ができない状況となっており、当社の業界も苦しい状態である。
雇用関連		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ターミナル駅前の新築ビル群の開業に伴って、求人数の増加が見込める。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(東海)		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・求人数は前年同期比で15%以上増加している。求人数も増加傾向が続いており、引き続き右肩上がりの状況が見込まれる。
		人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・下期に向けて企業の採用意欲が高まってきている。転職希望者も少しずつ増えている。
		アウトソーシング企業(エリア担当)	採用者数の動き	・自動車業界においては、下期に向けて体制を整えるため採用者数の増加がみられる。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・製造業やサービス業で、正社員での求人募集が増加している。
		人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・株価が横ばいで推移している。
		新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・大型イベントを実施したが、全体の求人市場には変化はみられない。
		職業安定所(所長)	求人数の動き	・全体としての求人数はほぼ横ばいであるが、募集先をみると人手不足業界からの求人は増え、逆に製造業の求人は減っており、二極化する状況が続いている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求人や求職の状況は、大きな変化はみられない。事業主都合による離職者は減少が続いており、リストラや倒産の減少が主な要因と考えられる。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求職者数の動き	・転職希望者の動向は、ここ数か月大きな増減はないが、今春卒業した新入社員の転職希望者が増えている。
		民間職業紹介機関(窓口担当)	求職者数の動き	・求人数は多いが、条件限定での求職者が多くマッチングが難しい状態が続いている。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・中旬まではイベントがあり好調だったが、終了後のスタッフ派遣数は、3か月前、前年同月と比べても減少している。台風接近による予約のキャンセルも影響している。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・正社員採用での求人は増加しているが、条件にマッチする人材が不足している。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・各社とも予算執行があまり進んでいない。具体的な理由はわからないが、大手製造業では10月以降の予算縮小の動きが出ている。各社とも着手したいテーマは多々あるが、優先事案にしか予算がつかない。営業職としてみた景況感は、やや悪くなっている。
		新聞社[求人広告](営業担当)	周辺企業の様子	・9月は、天候と同様にはっきりしない状況が続いている。大型連休でも、人の動きがあったとは実感できない。
	x	-	-	-

6. 北陸(地域別調査機関:一般財団法人北陸経済研究所)

(-:回答が存在しない、*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北陸)		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新商品発売に伴って販売数が大幅に増加した。また、同時購入やプラス提案のチャンスが増えたことにより全体的な販売増につながった。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・競合店が8月末に閉店した影響はあるが、来客数は増えている。また、品数を豊富にしたことで客単価が若干上がっており、両方の理由で売上は上がっている。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・4Kテレビの認知度がオリンピック以降に高くなり、テレビの販売単価は上がってきている。また、寒冷地向けエアコンによって冬にエアコン暖房を使う傾向が強くなり、エアコンの販売台数、単価が上がっている。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	来客数の動き	・昨年の近隣競合店のオープンから1年が経過し、その反動によって来客数が昨年と比較して増えている。気温低下の遅れから客単価は伸び悩むが、来客数の増加により売上は昨年と比較して増加した。また、来客数の増加要因としてはシネマの好調があげられる。
		通信会社(店舗統括)	販売量の動き	・新製品の販売量が昨年以下と予想していたが、思ったより好調である。
		商店街(代表者)	それ以外	・来客数が増えているが、客単価は低くなっており売上増加に結び付かない。商店街にはブティックが比較的多いが、差別化できる商品には需要がみられず、東南アジア製の安い商品への需要が伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・寒暖差が少し出てきたため秋物への関心がみられるが、例年の動きとあまり変化はない。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・今月は売上、利益ともに計画未達であり、継続的なキャンペーンには大きな効果がみられなかった。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・北陸新幹線開業から1年が経過した今年の春先は、さすがに1年たつとこんなものかと、やや観光客数は落ち着いていたが、8～9月は少し戻ってきた。しかし、やはり消費金額は減っている。また、相次ぐ台風や時化のため魚の単価が高騰して粗利には悪影響となった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・台風の影響により野菜の高騰が続いている。客の購買行動がよりシビアになっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・競争店の改装開店や新店舗を含めて、価格競争が止まらない。しかし、一部相場や気温によって左右された品目があるものの、全体としての販売量は今までの水準を保っている。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・旧盆セール以降は、来客数が回復しない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候不順の影響が若干みられるが、例年と比べて大きく変わったということはない。良くなってもしないし悪くもなっていないと判断している。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・売上で前年割れする店舗が増えている。特にショッピングセンター内の店舗の落ち込みが激しい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・9月に新型車を発売したが、新型車以外の受注が良くない。全体的な販売が増えない状況が続いており、市場状況はまだ良くない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売されたことでかなり期待していたが、なかなか新車販売に結びついていない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・9月の中間期に向けて新車販売台数は前年を超えてきている。年末に向けて新型車の取扱が増えるので業績は前年を上回る見込みである。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・9月の販売量は前年同月比105%の見込みである。28年6月の販売量は前年同月比102%であったので、3ヶ月前との比較でほぼ横ばいである。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・半期決算セールを行っているが、例年以上に価格に敏感である。安くても必要がない商品購入を控えている。車検需要期で数量的には前年を越えているが、付帯メンテナンスを極力避ける傾向であり、出費をできるだけ抑えたいとの声が多い。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・悪い状態がずっと続いている。良くなる兆しが全く見えない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	販売量の動き	・食料品は何とか前年並みを維持できているが、衣料や住まいの品が悪い。客は必要以上には買わない様子で、価格をよく見て買っている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・9月は、前年比で昨年の4連休に相当する分だけ落ちている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上88%、宿泊人数88%、宿泊単価98%となっている。宿泊人数は新幹線開業2年目の影響による減少に加え、宿泊単価の高い部屋の予約が減少したことでマイナスとなっている。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門においては、北陸新幹線開業以降は順調に推移してきたが、やや鈍ってきている。宴会部門では、リオオリンピック関係の祝勝会の利用により全体では前年と変わらない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・リオオリンピックが終了してテレビ視聴への関心が低下したこともあり、ケーブルテレビ契約の獲得数が鈍化傾向にある。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・売上が伸びてこない。
		その他レジャー施設（総支配人）	来客数の動き	・オリンピック、パラリンピックの影響を少しは期待していたが、刺激をされてスポーツに取り組みたいと思う人達がいないように感じた。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・金利の低下や地価の動向など、住宅取得のための環境は今が一番いい時なので客は動いているが、ローコスト住宅の志向が強く高額商品へのニーズは低い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の様子から注文住宅や不動産の動きはあまり感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・景気回復と言われるが、全く実感はない。接客していると、むしろ後退感の方が強い。時節柄、秋物が主流となってきているが、割引がないなら買わないと敬遠する客が多くみられる。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・新幹線開業効果は前年に比べて薄くなり、徐々に来客数が減ってきている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数が前年同月比で10%以上のダウンで、客の購買意欲は感じられない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・前年9月は、プレミアム付商品券やシルバーウィーク、気温の低下といった特殊要因があり好調に推移した。本年9月は特に好調となる要因もなく、シルバーウィークは飛び石連休に終わり、前年の反動から厳しい状況が続いている。特にファッション関連は、シーズンの先取り層が激減し、秋物の売行きは鈍く苦戦している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・前年はプレミアム付商品券で買物する客が多かったため、前年比で売上は大きく落ちている。プレミアム付商品券の影響を差し引いても、今月は天候不順、台風の影響で来客数が少なく、客単価が低い。特にファッション商材の動きが良くない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・百貨店にとって、9月の秋のファッションの始まりであるトレンド商材や新しい商材の売行きを左右するのは天候である。今年は残暑があまり厳しくない。どちらかというと気温は低めに推移している。9月であるにもかかわらず、ファッション衣料関係のものは動きが鈍く、客があまり買わない。食や暮らしについても、秋の味覚品や室内の模様替えの需要は、今一つ売上が芳しくない。すべて前年を下回る厳しい状態が続いている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。競合店も同様であるらしく、チラシの特売価格が下がってきている。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・消費が相変わらず弱い。ファーストフードの一部で、値下げが始まった。不透明な景気循環の中で、消費者の価格意識がうかがえる業界の1つである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・個人消費が低迷しており、特に衣料品は顕著に表れている。より安いものを必要な時に必要なだけ買うという、デフレに逆戻りしている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・連休に隣県の駅周辺や繁華街を訪ねた。地元の百倍ほどの混雑ぶりは想像を上回った。これほどの混雑ぶりだと、お金は動きは百倍以上の差がつくと思われる。どうしたら地元で消費を増やせるのか考えていかなければならない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・団体旅行者による昼食の売上が例年を上回り、昼全体で前年比115%の売上と好調である。夜の集客は前年比75%しかない状況で、全体の売上では昨年より10%近くダウンしている。今月は、今年最も悪い結果となっている。10名以上の夜の宴席が最も減っている。
		一般レストラン（統括）	販売量の動き	・客のデフレマインドが影響しているのか、店内の飲食単価が下がってきた。来客数は変わらないが、売上高が少し下がっている傾向がみられる。単価の高い飲食店では8月より来客数の減少がみられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊数について、昨年の北陸新幹線開業効果の反動を明らかに感じるようになった。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・受注件数、受注額が前年と比較して低調である。シルバーウィークが本年は飛び石となり、国内、海外ともにロングボーション旅行が減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・夜間の人出が非常に少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年からみると観光客は減っている。今月は台風の影響によって天候が悪く、週末はあまり良くなかった。
		通信会社（職員）	来客数の動き	・時期的に社外イベントへのブース出店の機会が多いが、来客数は期待ほどではなく、新商品をメインにした販促への反応もシビアである。また、イベント自体が集客に苦戦している状況にある。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・前月よりは問い合わせ数が増えて契約数は若干持ち直したが、3か月前と比較して契約数はまだ少なく、上向きになっていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・7月まで順調だった来客数が、8～9月では前年割れとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・来客数は多いものの、契約金額、契約件数ともに例年を下回っている。問い合わせは多いが、割安な物件の要望が強く建物契約の状況は良くなかった。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・心配していた情報量は下げ止まった感があり、来月に今後の動向が見えてくる。消費税増税の再延期が与えた影響は会社ごとに異なるが、販売価格帯や階層別に差が出始めてきた。
	×	コンビニ(店長)	販売量の動き	・同一チェーンの経営者間で、9月の売上が際立って悪いと話をしている。例年の7～9月は年間を通して最も売上の多い時期だが、8月までと違い9月の売上は激減中である。例年では8月が一番良く、次いで7月、9月となるが、今年は7月が一番景気が良く、8月、9月になるにつれ、売上が減少している。7月対比では1割以上、販売量が減っている。
	×	住関連専門店 (役員)	販売量の動き	・7月までは好調な推移を続けていたものの、8月のオリンピックや高校野球、お盆などで落ち込んでおり、それ以降の売上回復が全くみられない。
	×	スナック(経営者)	来客数の動き	・9月中旬までは何とかなっていたが、後半はぱったりという状況である。連休で営業日が減ったことや、市議会議員による政務活動費の不正受給問題がマイナス影響となっている。
	×	テーマパーク (役員)	来客数の動き	・北陸新幹線開業2年目の反動で、国内の団体客、個人客が減少した。海外からの客も円高の影響で減少傾向にある。また、前年は大型の連休があったが、今年は大型連休がないため悪くなっている。
企業 動向 関連 (北陸)		-	-	-
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・地方自治体でようやく工事が発注され始めた。
		税理士(所長)	取引先の様子	・今の景気ははっきりしない、まだら模様を感じる。顧客によって良いところや悪いところがあり、同じ業種でも違いがある。顧客の様子をみると、売上高や利益は2～3か月前よりは少し良くなっているが、まだ先行きがはっきりしない状態である。
		食料品製造業 (役員)	受注量や販売量の動き	・業界全体にみて、販売量が下がっている。特売を実施しても数量が伸び悩んでいる。
		繊維工業(経営者)	取引先の様子	・国内の婦人衣料関係は全体的に悪い。特に影響しているのは、百貨店の売上がかなりダウンしていることで、為替が非常に円高であることが原因となっている。非衣料関係については、非常に順調に売上が上がってきている。
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・現在、売上は横ばい状況である。
		一般機械器具製造業(経理担当)	それ以外	・輸出企業においては、今年に入ってからのが替変動が大きな関心事となるが、ここ数か月は大きな変動もなく推移している。そういった観点などを背景に、受注状況には大きな変動はない。
		精密機械器具製造業(役員)	取引先の様子	・営業からの報告として、特に百貨店などのいわゆる高価格帯市場が縮小しているとの客先の状況である。また、他社商品にベタ付けするための、ノベルティ用ケースの出荷数がここ2～3か月は前年割れしているようだ。
		輸送業(配車担当)	取引先の様子	・個人消費がずっと上向かず、物の動きが活発でない状態が続いている。
		輸送業(配車担当)	受注量や販売量の動き	・売上高は変わらないが、軽油価格が安定しているので収益は良い結果となっている。OPEC減産が、運送会社にとってどのような影響を及ぼすかは心配である。
		金融業(融資担当)	受注量や販売量の動き	・企業の資金需要がおう盛ではない上、金利の状況から収益性が低い状況が続いている。取引先では、小売業の売上が伸び悩んでおり、輸出企業の輸出量は増加していない。
		金融業(融資担当)	受注量や販売量の動き	・取引先の建設関係業者の受注が幾分か活発である。公共工事の保証の依頼が増加している。
		不動産業(経営者)	競争相手の様子	・少し動きが出ているという同業者の話が多かった。
		司法書士	取引先の様子	・危険家屋の取り壊しと底地の処分の案件が複数ある。これまで動きがなかった物件の処分は進んでいるが、金額的には少額な案件である。
	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・米国向け輸出品の一部で在庫調整に伴う受注減があり、前年同期比で大幅減となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・8月は夏季休暇のために受注が全体で落ちてくるが、9月に入っても上がってこない。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・工事発注は多少増加しているものの、一部では依然として受注価格競争がし烈であり、受注環境は厳しさが続いている。
	x	-	-	-
雇用関連		-	-	-
(北陸)		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・1回の発行で、求人数が平均で30件は伸びている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・昨年9月の求人広告は、前年比で7割弱と大きく落ちた。今年9月の求人広告は、一昨年レベルに回復した。求人広告のリアクションの薄さによって出稿を押さえられてきた状況が、それでも求人出稿に向かうトレンドに変わり始めている。全体のボリューム感を除けば、求人種目に関しては一昨年、昨年とあまり変化はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比7.0%超の増加である。新規求職者数は、前年同月比5.0%超の減少となっている。前年同月を上回る有効求人倍率となっている。
		人材派遣会社（役員）	雇用形態の様子	・一時的な欠員が要因の需要は増えている。ただし、長期的な雇用の件数は少ない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣業務の依頼は増えているが、新規登録をする人が少なくなってきた。
		新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・9月の求人広告売上は、前年同月比8割弱である。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・一部の事業所では良くなっているとの声も聞かれるが、仕事は増えてきているものの利益が出ないという事業所の声もあり、全体として変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材不足と言いつつも、新しい求人数が増加していない。前年の60～70%レベルにある。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・平成29年3月卒業予定者に対する求人票の出は少なくなってきたが、追加募集や2次募集は数件来ている。
		-	-	-
	x	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		-	-	-
(近畿)		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・月が変わっても日中の暑さは変わらないが、朝晩の暑さは少し和らぎ、客足が少し戻ってきた。相変わらず時計自体は売れていないが、夏の暑さで傷んだ時計バンドの交換が目立った。単価自体は高くないものの、時計の修理と共に今月の売上の下支えとなっている。
		百貨店（販売推進担当）	来客数の動き	・9月に入り、秋物衣料品の動きは前年の80%程度しかみられないが、朝晩の気温によっては大きく動く場合もある。また、秋物の打ち出しそのものには、客が敏感に反応し、来客数は前年を上回っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・相変わらずイートインコーナーの稼働率が高く、ファーストフードやコーヒー類の売上が好調なほか、おでんの売上も伸びてきている。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・暑さで飲料が売れているほか、外国人観光客が増えている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・リオオリンピックでの日本選手の活躍により、関連商品が売れている。また、スマートフォンの新製品発売により、来店客が増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期で販売台数が少し上向きになっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ランチに関しては、平日、休日にかかわらず、ほぼ満席の状態が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週末だけでなく、平日も確実に来客数アップにつながっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食 [コーヒー ショップ] (店 長)	来客数の動き	・9月は客足が安定しており、めずらしく前年を上 回っている。単価は少し下回っているが、来客数の伸 びが良く、売上は3%ほどプラスとなっている。
		通信会社 (経営 者)	来客数の動き	・新型スマートフォンの発売開始により、来客数が増 えている。
		通信会社 (社 員)	販売量の動き	・リオオリンピックのテレビ放送により、加入件数が 少し増加傾向となった。また、解約率が低下傾向と なっている。
		パチンコ店 (店 員)	来客数の動き	・来客数がやや増加傾向にある。
		その他レジャー 施設 [イベント ホール] (職 員)	お客様の様子	・来場者の動きが良いほか、レストラン、売店の売上 も比較的好調である。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・サラリーマンなどの不動産投資により、ワンルーム の分譲マンションの価格が、中古も含めて2~3年前 よりも値上がりしている。
		商店街 (代表 者)	単価の動き	・安い物から売れていく。
		一般小売店 [精 肉] (管理担 当)	お客様の様子	・悪い状態のまま変わらない。9月も連休があつた が、お盆と同じく、客が普段以上に動くことはなかつ た。これまでは、連休が始まる際には肉の購買量が増 えていた。今年はゴールデンウィークなどもそうであ つたが、客の動きとお金を使う場所が変化している。
		一般小売店 [衣 服] (経営者)	販売量の動き	・夏物バーゲンの時期が終わり、新しい催しを行つた が、販売量、来客数共にそれほど多くはなかつた。か といて、ものすごく少なかったというわけでもない。 地域の景気が今のところは停滞しているように感じ る。
		一般小売店 [野 菜] (店長)	お客様の様子	・相変わらず、当店が納品をしている取引先は厳しい 状態で、かなり苦戦している。
		一般小売店 [菓 子] (営業担 当)	販売量の動き	・中元商戦も終わり、贈答品の販売量が伸び悩んで いる。
		百貨店 (売場主 任)	販売量の動き	・当店は、9月から食料品は営業時間が30分短くな つた。そのなかで売上が前年比マイナス2.5%という ことで、上期とほぼ変化がなく、健闘したと思われる。 特に、生鮮総菜が予想したほど悪くなっていない。
		百貨店 (売場主 任)	販売量の動き	・天候の影響もあるものの、衣料品の動きが非常に悪 い。リニューアルした食料品のフロアはまずまずの売 上推移であるが、全体では前年比で5%減というあり さまである。
		百貨店 (サービ ス担当)	お客様の様子	・今月も傾向に変化はなく、前年実績の確保に苦戦し ており、来客数も前年を下回っている。ただし、レジ 客数と買上率は前年を上回っていることから、何らか の品物を購入する客は増えている。また、衣料品は全 体的に苦戦しているが、食料品と特選洋品は好調に推 移している。
		百貨店 (外商担 当)	販売量の動き	・不安定な株価や、円高が進んでいる影響もあり、富 裕層による高額品の購入が減少している。さらに、中 間層の購買についても、婦人服を中心とした衣料品が 低迷を続けている。
		百貨店 (マネー ジャー)	お客様の様子	・直近の売上は、食品、食品以外共に、天候の影響も あって非常に苦戦している。一方、ファッション部門 では気温の高低差が出てきたものの、秋物の実需品の 動き出しは鈍い。また、例年は一部でみられる冬物の 先買いが、現状ではほとんど見受けられない。
		百貨店 (商品担 当)	来客数の動き	・気温が高く、秋冬物の動きが鈍かったほか、月半ば の台風の影響で来客数が伸びず、全体的に厳しい状況 である。台風の後には気温が下がって来客数が持ち直 し、少し回復しているが、目標には届きそうにない。
		百貨店 (売場マ ネージャー)	販売量の動き	・残暑の影響で、秋物衣料品の動きが前年の9割と鈍 くなっている。化粧品は微増となったものの、ラグ ジュアリーブランドは微減である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は高い気温により、衣料品を中心とした季節商品が大苦戦している。食品は前月と同じような動きであるため、基調は変わらないと感じる。このまま高い気温が続くと、秋物商戦が飛んでしまうので、利益への影響は大きい。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・今月は天候の悪い日が多く、日ごとの気温の変動も大きくなってきた。これが客の動きに大きく影響しており、来店が集中する日や時間帯と、来店が少ない時との差が大きくなっており、店頭での売上の予想が難しくなっている。
		スーパー（開発担当）	お客様の様子	・客単価と来客数は前年と変わらず、良くなる材料もない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数はほとんど変わっていない。季節の変わり目がはっきりしないまま、特に季節らしい商品が売れ出すわけでもなく、同じような販売動向が続いている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数にあまり変化はなく、まとめ買いの客も多くはない。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・前年度よりも売上がやや伸びているが、全体的に大きな変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客1人当たりの購入価格や数量が悪化している。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・春夏商戦の立ち上がり以降、買い控えが続いている。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・来客数は減っているが、単価が上昇している。特に、海外からの注文が活発に動いている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・低い水準ではあるが、この数か月は売上、問い合わせ共に一定である。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・雨や天候不順の日が多く、来客数や来店頻度が落ちている。さらに、手荷物を軽くするため、買上点数も落ちている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・最近では円高が続いているので、株価の変動によって客の購買意欲が変わってくる。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・催事などで一見客による単発の購入はあっても、顧客全体の購買意欲は高くない。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・世間的には景気上昇感がない。公共事業を乱発しても、その経済波及効果は薄い。
		その他小売【インターネット通販】（オペレーター）	販売量の動き	・新しいキャンペーンなどを行っているが、受電数に変わりはない。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・前年比でみると、宿泊の好調傾向を、10月以降の婚礼、宴会や料飲客数の減少が相殺している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・世の中の状況としてはデフレの後遺症が残っているため、客がお金を使う際はシビアである。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・全体的に動きが鈍く、安い物が少し人気のように感じる。
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・宿泊単価は何とか前年並みを保っているが、消費単価が前年を下回っている。
		観光型旅館（管理担当）	お客様の様子	・価格の高い大型コテージの連休中の利用状況を見ると、連泊での利用が少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・インバウンド効果が続いていた宿泊の売上が、前年比で微増と勢いが止まってきた。海外の団体客の予約率は前年どおりであるが、実際の催行率が悪く、団体から個人旅行に変わる潮目と思われる。一方、低迷していた宴会利用が今月は婚礼、一般宴会共に、大幅に増えている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・国内観光の宿泊者数が前年に比べて減少しており、特に旅行会社からの送客が減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・円高でも海外旅行の受注は増えていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の様子からすると、先月と変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・天候不順などの影響により、客の乗車機会は増加したものの、営業収入に変化はない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・小売関係の客の受注状況に、特に変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク (職員)	販売量の動き	・例年に比べて、今月は天候不順の日が特に多く、外出を妨げる要因となったようである。
		美容室(店員)	お客様の様子	・季節が変わっても暑さが続いているせいか、旅行や洋服の購入に対して、消極的な様子である。
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル](エリア担当)	販売量の動き	・先月のリオオリンピックの影響からは改善傾向にあるものの、前年比でみると若干低調である。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・低価格帯の物件ではあるが、成約件数が増えている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・住宅ローンの金利が低水準であるにもかかわらず、顧客が多額のローンを敬遠する傾向にある。したがって総額の低い物件だけが流通する傾向にある。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・前年比では売上が8%程度落ち込んでいるが、直近の動きは大きく落ち込んでいる様子もない。ただし、成約までに時間がかかっている。
		その他住宅投資 の動向を把握できる者 [不動産仲介](経営者)	お客様の様子	・不動産の取引価格や、客の様子に変化はみられない。
		一般小売店[鮮魚] (営業担当)	お客様の様子	・何となく顧客や消費者が価格に敏感になっており、財布のひもが固い。
		一般小売店[菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・9月現在と6月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は9月が86.2%で、6月が97.1%、関東は9月が90.2%で、6月が96.6%、中部は9月が95.6%で、6月が93.6%、中国は9月が241.2%で、6月が107.2%となり、各地区合計の平均は9月が104.7%で、6月が98.1%となった。一見好調のようであるが、関西、関東共に大きく前年を下回っており、非常に厳しい状態である。中国地区は特にプロ野球チームの優勝による影響が大きく、大幅に伸びているが、一過性の動きであり、継続するものではない。
		一般小売店 [花](店長)	販売量の動き	・台風や豪雨の影響で商品価格が高騰しているため、客の購入は控えめな感じである。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月の売上は目標を下回る見込みである。輸入商品や高額品など、一部には動きが堅調な商品もあるが、アパレルが厳しいほか、中間層に対するボリューム商品の売行きも鈍くなってきている。客の購入姿勢の慎重さは、より一層強まっており、価格に対してもシビアになっている。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・売上の2割を占めるインバウンド売上は、今月に入っても減少傾向に歯止めがかからず、前年比で約19%の減少となっている。免税売上は2015年2月以降、19か月ぶりに10億円を割り込んだ。その一方、来客数は前年を約7%上回っているが、客単価が大幅に低下している。富裕層の外商顧客については、店頭での購買額は前月までと変わらないが、訪問販売での商談には慎重さがみられる。ボリューム層の動きも、台風などの影響もあって来客数が減少しており、厳しい状況が続いている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・天候不順や気温の高さなどで、ファッション商品が動かない。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・猛暑も一段落し、富裕層の優良顧客は高級ブランド品や美術品を買うよりも、旅行やゴルフなどにお金と時間を使う傾向が強まってきている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・中間層向けの婦人、紳士ファッションや、洋品雑貨の動きが更に不振となり、食料品の動きも鈍化している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・昨年はプレミアム付商品券の効果があった分、今年は悪い。これは分かっていたことであり、販促によって対応したものの、結果につながらず苦戦している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・残暑が厳しく、秋物の動きが悪いことも景気下振れの要因となっているほか、食品を含めた客単価の下落がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・以前からの固定客の来店頻度も変わらず、買上点数は維持しているものの、買い回り客の来店頻度が大きく減少している。印象としては、価格訴求店での購入が増えていると感じる。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・台風や雨の影響で、葉物野菜の値段がかなり上がっている。根物野菜も、大きく育っていないにもかかわらず値段が高いので、あまり売れていない。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・競合の激化で、売上は前年比で97%の推移となっている。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・9月は台風の影響で天候が悪く、売上は前年比で97%と今期で一番悪い月となった。新店舗を出したが、競合店が密集している地域であり、なかなか売上も上がってこない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今月は雨の影響が大きいのと思われるが、売上が下降傾向にある。同業他社の危機感も強く、価格競争の激化が、消費者の低価格指向を強めてしまう恐れがある。
		スーパー（企画）	単価の動き	・8月までは食品の1品単価が下落していたが、9月に入って、台風の影響などで相場が上昇し、買上点数が前年割れしている。また、月下旬には季節が戻って少し暑くなったため、衣料品の季節商材の動きが鈍い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣でビルの売却が増え、テナントの空室も埋まっていないなど、周辺の人口が減少している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・客の財布のひもが固く、買換えサイクルも伸びているため、家電の販売量が増えない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・仕事はあるものの、内容が悪く、利益が出ていない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車が発売されたが、販売台数の上乘せはなく、新型車を含めて前年並みとなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前月の中旬から来客数が伸びず、シルバーウィーク以降は特に減少した。旅行や買物などの急な出費が多く、外食を控えざるを得ないという客の声が多く聞かれる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月ほど天候に恵まれない月もなく、雨ばかりで客足が伸びなかった。近隣の店舗にも客が入っている様子はなく、商店街の人通りは少ない。新しい飲食店も開店したが、暇そうである。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・8～9月は天候不順やリオオリンピックの影響で来客数の前年比が大きく悪化したが、9月に入っても底打ちの様子がみえてこない。外食全体でも低価格業態以外は苦戦しており、この傾向はこれからも続く予想している。
		一般レストラン（経理担当）	それ以外	・消費環境の悪化に加え、台風や猛暑といった異例づくめの天候による不安要素もあり、やや悪くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・特に、宴会の予約数が例年に比べて伸び悩んでいる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は前年比で来客数が減っており、販売量も落ちている。昨年ほどのシルバーウィークがなかったことも一つの要因であるが、全体的に昨年のような勢いはみられなくなった。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・7～8月は天候にも恵まれ、海のレジャー関連での来客が多かった。一方、9～10月は台風が多く、伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・円高の影響もあり、インバウンドは団体客による催行率が低下している。その代わりに個人客の予約が増えており、宿泊は昨年を上回る売上となっている。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・中国からの宿泊者が、団体から個人に変わってきている。やはり、個人客では団体ほど宿泊人数が集まらず、稼働率が低下してきている。また、予約方法としては、エージェンツ予約からインターネット予約に推移し、ルームチャージだけの宿泊が増えたことで、レストラン、特に朝食の売上に影響が出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・過激派組織の影響によるマレーシア方面のキャンセルに続き、ジカ熱の影響で、シンガポールやタイなどのキャンセルも相次いだ。国内旅行への振替があっても、販売額は上がらず、現地のホテルやバス会社からはキャンセル料も要求されるため、大変厳しい状況である。客からは、落ち着いてからまた考えとの声が多く、徐々に旅行離れが進むのではないかと予想される。
		旅行代理店(役員)	販売量の動き	・国内旅行は、台風が8月は4回、9月は2回上陸したために、キャンセルが相次いだ。海外旅行も、いまだに各地で発生するテロの影響から脱却できていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夏場が過ぎて暑さが和らいだほか、以前からの傾向も影響している。
		ゴルフ場(支配人)	単価の動き	・東京オリンピックに向けた、景気や経済情勢が不透明である。
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は9,328円で、3か月前の客単価は9,601円となっている。
		美容室(店長)	来客数の動き	・なかなか予約が入らず、売上が前年を約1割下回っている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・新築分譲マンションは、価格の高騰によって一部では投資需要があるものの、実需の購入意欲が減退し、売行きがストップしてきている。実需が中心の新築戸建住宅も同様であり、売行きは鈍い。
		その他住宅[展示場](従業員)	来客数の動き	・9月の住宅展示場への来場数は、前年比で1割以上の減少となっている。
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・分譲マンションの販売状況は、以前から物件ごとに好不調の差はあったが、ここ数か月でその差が更に大きくなっている。特に、不調物件が増加する傾向にある。
	×	商店街(代表者)	来客数の動き	・8～9月の2か月が非常に悪い。天候が不安定で、特に9月は長雨に苦しんだ。来客数が減り、売上也厳しくなっている。
	×	百貨店(販促担当)	単価の動き	・今月は大苦戦であった。暑さが続くなか、その影響が強く出て、衣料品を中心に秋物が動かない。また、台風を含めた雨模様の天候により、来客数にも影響が出ている。高額品も目立った材料はなく、全般的に非常に厳しい推移となっている。
	×	百貨店(外商担当)	お客様の様子	・婦人服を中心とした、衣料品の買い控えが目立つ。
	×	百貨店(営業企画)	単価の動き	・婦人服を中心に、食料品以外の商品が全体的に不振で、その割合が増している。特に、レジ客単価の低下が顕著である。
	×	百貨店(服飾品担当)	販売量の動き	・9月に入って、初旬の気温が前年を大きく上回るなか、秋物衣料は婦人や紳士、子供服で前年を大きく割り込む結果となった。靴や帽子などの雑貨類も厳しく、都心店舗だけでなく、郊外店舗でも15～20%下回る形となっている。一方、食品や化粧品、プライダル商材などのアクセサリはほぼ前年並みの数字であるため、気温の影響だけではなく、消費が必需品を中心とした堅実な購買スタイルに変わっているものと思われる。
	×	百貨店(マネージャー)	来客数の動き	・セール以降、入店客数や客単価の悪化傾向が続いている。9月に入って気温が高いこともあるが、ファッション、消耗品雑貨の苦戦がより一層顕著である。営業施策を強化しても客に伝わらない状況が続く、買い控えとは異なる反応がみられる。
	×	百貨店(マネージャー)	来客数の動き	・9月は残暑で最高気温が平年よりも5度近く高い日が続く、買上客数が前年よりも10%以上減少した。特に、紳士服が18%減、ビジネス需要のスーツやネクタイ、長袖ワイシャツなどの秋物衣料が大幅に減少している。一方、インバウンド消費の減少で上半期は苦戦が続いた高額品の時計については、富裕層を中心に回復基調となり、単価も20%程度上昇している。
	×	スーパー(店長)	販売量の動き	・今月は特に気温の高い日が多く、秋物が不調である。さらに、競合相手との価格競争で、利益が圧迫された状況から脱していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・9月は雨の日が多く、台風などもあり、来客数が大幅に減少している。8月以降は秋らしい日がなく、秋物の動きが非常に悪い。
企業 動向 関連 (近畿)		*	*	*
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・2～3か月前に比べて、少しではあるが受注量が増えてきているように思う。特に、一般消費者を対象としている企業からの発注が少しずつ増えてきている。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・消費税増税時の駆け込み需要のような、発注の仕方や製品の動きが目につく。動きは大きいですが、理由が分からない。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・9月に入って各品種共に受注量が増加しており、10～12月の受注内示も増加傾向にある。
		金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・相続税対策で賃貸住宅の建設が増えており、資材の需要がおう盛である。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・夏枯れで8月は特に悪かったが、全体の傾向は良くなっている。ただし、力強さはなく、増え続ける休日で稼働日も足りず、厳しくなるばかりである。余談であるが、市内の一等地とはいえない商業地域では、空き店舗がなかなか埋まらない。中小商店の起業は難しくなっているようである。
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・新規店舗ができたので、やや良くなる。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・例年以上にハロウィーン需要が多く、受注が増えている。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・残暑が続いており、月前半は飲料水の売上が伸びたが、雨が多かったせいか、後半には伸びが止まったように感じる。
		食料品製造業 (経理担当)	受注価格や販売 価格の動き	・アベノミクスへの期待感も薄れてきている。
		繊維工業(団体 職員)	受注量や販売量 の動き	・年末に向けて、通常の需要や荷動きは出てきているようである。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量や販売量に大きな変化はない。また、増産の情報はあるものの、現時点では変化がみられない。
		化学工業(管理 担当)	受注量や販売量 の動き	・国内及び海外向けの販売数量には、ほとんど変化がない。
		窯業・土石製品 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・最近取引先の余裕がなくなっている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・相変わらず不安定で、やや円高傾向にあるのが現状である。今は期末であるため、忙しく仕事をしているという感じである。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注が伸び悩んでいる。
		輸送用機械器具 製造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・航空機関連の受注は増加傾向であるが、相変わらず中小企業の動きは鈍い。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・商品によって動きが異なる。太陽光発電は全体的に少なくなりつつあるが、まだ受注残はある。その一方、土地の動きはそれほど活発ではなく、あまり変化がない。
		建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・見学会のイベントへの来場者は多いが、低予算の顧客がほとんどである。
		建設業(経営 者)	取引先の様子	・技能労務者や管理技術員が不足するなか、相変わらず厳しい受注競争が繰り返されている。
		輸送業(営業所 長)	受注量や販売量 の動き	・新規案件が増えてきたが、慢性的な運転手不足で商談が進まない。
		通信業(管理担 当)	それ以外	・市場の様子をみても、以前に比べて大きな変化がない。
		金融業(営業担 当)	取引先の様子	・中小企業の動向が不安定である。企業努力による売上の維持と、経費の削減がかぎとなっている。
		金融業[投資運 用業](代表)	それ以外	・株価は年初来安値の近辺を推移し、それに為替も連動するなど、大きな動きはない。マイナス金利によって市中に出てくるはずの銀行の融資も慎重であり、何も良いことがない。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・期初から比較的好調であった広告出稿も、8月下旬以降は少し様子見になっている。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・Web広告、紙広告共に、前年の売上を下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	それ以外	・主に中小企業や商店街の動向をみているが、乗客数や買物単価が良くないという声も多く、バーゲンを除けば客もまばらである。中小企業の経営者の話を聞いても、芳しい反応が返ってこない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・製造業の顧客企業による製品開発、販路開拓に対する支出は堅調である。3か月前に比べると、景気への警戒感がやや後退した気がする。
		コピーサービス業(店長)	受注量や販売量の動き	・受注はやや増加しているようであるが、季節的な動きと考えると、大きな変化はない。
		その他サービス業[店舗開発](従業員)	受注価格や販売価格の動き	・今夏は、特設プールなどの期間限定イベントによって周辺駅の店舗は大きくにぎわった。また、猛暑も手伝って飲料を中心に売上が伸びた。一方、免税店舗などは大きく売上を下げしており、化粧品などの爆買いはほぼ皆無となっている。
		食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・雨が多く、天候不順の日が多かったせいか、思ったほど売上が伸びなかった。気温が暑かったり、寒かったりしたことも原因と考えられる。
		繊維工業(総務担当)	競争相手の様子	・地元の取引先への販売数量が減っている。県外への販売に必要な経費負担が増加しているため、利益の減少がみられる。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・現在、大型のプロジェクトを受注しているため、受注残は多いが、それ以外の引き合いや受注が減っている。
		不動産業(営業担当)	取引先の様子	・神戸からの企業の撤退が止まらない。それに伴って事務所や社宅のニーズが減少し、賃貸料が低下、空室率が上がるなど、景気は悪くなっている。
		その他サービス[自動車修理](経営者)	受注量や販売量の動き	・休み明けも一時的に忙しかったが、その後が続かない。
		その他非製造業[機械器具卸](経営者)	取引先の様子	・得意先には輸出関連企業が多いため、円高の影響で注文量が減っており、新たな受注につながらない。
	×	電気機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・例年以上に商品の動きが悪く、計画的な設備更新を控えているといった話が多い。
	×	新聞販売店[広告](店主)	受注量や販売量の動き	・新規購読が伸び悩み、購読数が減少しつつあるほか、折込広告も減少しているなど、回復の兆しがみられない。
	×	その他非製造業[商社](営業担当)	受注量や販売量の動き	・取引先の仕事量が減っているのに伴い、当社の出荷量も減っている。
	×	その他非製造業[電気業](営業担当)	受注量や販売量の動き	・日本銀行による政策の効果もなく、円高株安で混迷が深まっている。
雇用関連		-	-	-
(近畿)		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・派遣依頼の人数が前年比で10%以上の伸びをみせている。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・求人数が増加傾向にあるほか、欠員補充ではなく、増員募集の案件が増えている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・3か月前に比べて、新規求職者は2%増加し、新規求人数も2%増加している。一方、就職件数は7%ほど減少し、新規・有効求人倍率は4%の低下となった。また、産業別の新規求人数では、建設業の増加幅が拡大した半面、持ち直しの気配があった製造業は約33%の減少となっている。宿泊業、飲食サービス業では、引き続き約47%の増加となっており、堅調な動きがみられる。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・トラブルなどで工事が止まっていた新名神高速や橋りょうの工事などが再開されて以降、日雇い建設求人も前年比で増加に転換している。
		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・例年であれば、そろそろ年末の商談が出てくる時期であるが、今年はかなり遅れている。企業側が慎重になっており、人員配置などを試行錯誤している。
		人材派遣会社(支店長)	求職者数の動き	・関西エリアにおいては、事業の縮小、スタート時期の先送りなど、あまり状況が良くない。
		人材派遣会社(役員)	採用者数の動き	・企業の採用に関しては、良い人材がいれば採るが、そうでなければ急がない。今は、何が何でも人をそろえるという状況ではなく、企業は現状を維持し、情勢を見守っている感がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・今月もほとんど仕事が入らない状況である。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞の求人は、今月も景気の方性を示すような上昇や落ち込みはみられない。ただし、最近の円高基調は、大手企業の下請中小企業が多い、関西の企業には徐々にダメージとなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿推移をみると、特にここ3か月は変化がない。リオオリンピックの影響もほぼない状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足により、新規求人は増加傾向が続いているが、正社員よりもパート求人の増加幅の方が大きい。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人数は昨年と比べて増加しているが、周辺企業の景況は引き続き現状維持となり、景気が上向いている様子はみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の新規求人数は前年比で7.4%増加し、13か月連続の増加となった。業種別には、医療・福祉や情報通信業、教育・学習支援業、他に分類されないサービス業などで増加している。一方、金融・保険業や学術研究・専門・技術サービス業などでは減少となった。事業所に対する景況感のヒアリング結果では、普通という回答が多い。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	・京都、滋賀エリアでは、2016年下期の採用予定数は上期の120%に増えている。一方、求職者数は微増にとどまるため、求職者による売り手市場の状況が続く。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・世間一般の景気はやや悪いといわれるが、新卒の求人についてはまだまだ下火になっていないので、引き続き良い。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・秋はあまり求人数に変動がみられない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・医療系の大学には今後も継続的に求人依頼が来るはずであるが、あまり動きがない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の新卒求人では、採用予定数が充足できていないが、昨年のように絶対に採用するという動きが少なくなっている。
	x	-	-	-

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (中国)		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・地元プロ野球チームの優勝セールが好調で、販売量が大幅に増えて景気が良くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・地元プロ野球チームの優勝に伴うセールに対する客の反応は良く、活況を呈している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・地元プロ野球チーム優勝の特需により、売上が伸びている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・500万円以上の美術品が売れ、企画催事も盛況で今月は好調である。
		百貨店（人事担当）	来客数の動き	・8月と9月の来客数は前年超えで推移している。ファミリー向けの催事や北海道物産展などへの集客が高い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・気温が高く中食や飲料等の販売量が好調に維持している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・8月と比較すると9月初めは売上、来客数共に2けた伸び、天候が不順な現在でも6%近くの伸びがあるので、非常に良い状況である。工事客以外の客が増えている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・地元プロ野球チームの優勝効果で来客数が増加している。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数が増えている。
		乗用車販売店（店長）	単価の動き	・3か月前は高額車両が売れず収益面で苦戦したが、今月は好調に収益目標を達成し、前年の115%である。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・観光客が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (管 理担当)	来客数の動き	・近隣イベントの集客効果で来客数や買上点数などが 順調に伸びている。客単価は低くなっているが、飲食 を中心に堅調な動きが見られる。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・インターネットの飲食店サイトの影響で、単価はそ れほどでもないが、来客数は確実に増えている。
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・観光シーズン到来で、来客数が伸びている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・地元プロ野球チームの活躍等で来客数が増えている 。
		通信会社(工事 担当)	お客様の様子	・客の様子がやや良い。
		通信会社(総務 担当)	お客様の様子	・行楽シーズンを迎え、当県にも観光客が多数来てお り、いずれの消費も例月よりは上向き傾向である。
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・夏が終わり過ごしやすいく気温になって観光客の動き が良くなってきている。
		競艇場(職員)	販売量の動き	・9月初旬に開催したG1競争で売上が確保できている 。
		設計事務所(経 営者)	競争相手の様子	・同業他社の受注状況が改善しており、年明けまでは 受注ストックもあって昇り調子である。
		住宅販売会社 (営業所長)	お客様の様子	・低金利の状況で土地から購入する客の動きが多少良 くなってきている。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・商店街の通行量が増えないので、来客数も増加しな い。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・天候が不順で、観光客は近隣市町の人割合が多 く、外国人観光客の入込は少なく爆買いをする客もい ない。地元客の買い控えもある。
		商店街(理事)	来客数の動き	・残暑の影響で買物に出かける客の消費行動が活発で なく、必要な物しか購入しない。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・買い控えをする客の姿が目立つ。
		一般小売店[印 章](経営者)	お客様の様子	・世代交代や会社に余裕が出てきたことにより、代表 者印の注文が多い。
		一般小売店 [靴](経営 者)	販売量の動き	・商店街への来街者数が少なく、売上が伸びない。
		一般小売店[紙 類](経営者)	来客数の動き	・週末の旅行客数が増えている。
		一般小売店 [茶](経営 者)	お客様の様子	・国内での売上は相変わらず低調で、前年を少し割っ ている状況であり、海外輸出に助けられている。
		一般小売店[眼 鏡](経営者)	来客数の動き	・経済的に余裕のある購買層しか来店しない傾向にあ る。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・雨が多いせいも、9月に入り来客数が減少してい る。物産展の売上は前年をクリアしているが、婦人服 の動きが鈍く、セール品、初秋品共に売上は前年を大 きく下回っている。
		百貨店(販売促 進担当)	お客様の様子	・上旬の厳しい残暑、活発な秋雨前線による中旬の降 雨継続と、前年に比べて不安定な気候が一因となり、 婦人、紳士の秋物衣料の低迷が顕著である。特に婦人 服は春夏から中級ゾーンの低迷が続いており、ミセス を中心とした客の節約消費は依然継続している。
		百貨店(購買担 当)	お客様の様子	・衣料品関係は婦人服、紳士服、子供服共に厳しい状 況である。客は行楽に金を使う傾向であり、気温も高 いままなので秋物の動きが鈍い。アパレル業界は売上 が厳しく、人員削減を検討している。
		百貨店(売場担 当)	お客様の様子	・地元プロ野球チームの優勝セールで1週間は売上を 大きく伸ばしたが、その前後の客の買い控えが大き く、1か月トータルで見ると、売上は前年をやや上回 る程度の見込みである。
		スーパー(店 長)	単価の動き	・台風と雨の影響で特に北海道産商品が値上がりし、 客は安い物に集中している。
		スーパー(店 長)	お客様の様子	・客は必要な物を必要な量だけ購入する傾向が引き 続き見られる。安くても必要ない物、なくても困らな い物については購入に慎重である。
		スーパー(総務 担当)	販売量の動き	・生鮮物の価格高で商品が動いていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・店舗により来客数のデータにはばらつきがあり、好調不調は競合店等の影響によるところが大きい。ただし客単価は全店減少傾向であり、客の買い控えとともにディスカウント品へのシフトの影響が続いている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・9月は来客数、販売量共に伸びていない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数と客単価が伸びない。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・エアコンの動きが盛り上がらない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・会社員、個人事業主共に景気の上向き感も下向き感も感じていない。特に何も変わらずといったところである。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・土日展示会は整備在庫でにぎわっているが、新車商談の来店は相変わらず増えてこない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ない上、購買単価も低下している。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・週末は個人客が多く、客単価も良い状況であるが、平日の企業関係の利用が増えない。
		観光型ホテル（宿泊担当）	単価の動き	・客は正規料金ではほぼ予約に至らず、安い単価なら成約に結び付く。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・国内外の宿泊客数とレストラン来客数にあまり変化はないが、企業宴席がやや減ってきている。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・今月の先行予約は順調だが、台風などの天候不順もあり、間際の伸びが鈍く例年並みとなっている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・秋の旅行シーズンを迎えるが、国内、海外共に個人旅行の取扱額は前年を割り込んでいる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・9月の売上は前年の90%以上が確定している。
		通信会社（販売企画担当）	来客数の動き	・来客数は増えることもなく、市場へのカンフル剤もない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・モバイルの新端末発売にはそれなりの反応がある。必ずしも低価格訴求と限らず、高付加価値商品への客の関心度は低くない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数、商品販売高騰は前年同月比で変動がない。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・9月に入り2回台風が発生するなど、天候不順が原因でキャンセルが増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は気候によって多少の変動はあるが、新規客が増えることもなく変化はない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・国の施策で省エネ等に関する補助金はあるが、住宅の新築物件や補助金を使用したい物件にはしばらく当たっていない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費動向に変化は見られない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・今月も住宅新築の引き合いがなく、客は住宅ローン金利が最も低い状況なのに、景気の先行き不安からか、大きな買物を控えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街でイベントを行うときには、そこそこ来客は増えるが、それ以外はあまり良くない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・1品単価は上昇しているが、来客数と販売数量が減少している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・売上が前年を下回る部門が多くなってきている。化粧品や貴金属、美術品は前年比でプラスだが、婦人服は9月の気温が高く秋物の売行きが良くなかったため不調である。主力部門なので全体への影響が大きい。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・物産展や商店街イベント等の効果で来客数は前年の2けた増で推移するものの、購買客数は前年を下回っており、買物に対する客の慎重な様子がかげえる。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の販売促進チラシの影響が大きく、価格訴求しないと来客数が増えないため、割引価格での集客が増えてきている。特に食肉や一般食品での目玉商品の有無が来店頻度に影響を与えている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の購買意欲は盛り上がっておらず、客単価が伸びない。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・9月は日曜日が前年より1日少ないため比較が難しいものの、販売点数が減少している。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・買上点数の上昇で売上は前年を維持しているが、客の節約により1品単価が前年を下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・残暑の影響で秋冬物の動向が鈍い。特に衣料品はいまだに夏物や処分品による売上ウエイトが高く、単価が上昇しない状況が続いている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・8月末から週末になると台風が来ており、土日の来客数が減少したが、隣県のプロ野球チームの優勝による割引セール期間中は来客数が増えている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・経済の不安定、株の低下等により客の財布のひもが固くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の動きが悪い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・業界が縮小する傾向であるのは間違いないが、前年と比較すると来客数が90%を割り込み、それに伴って購入客数も減少している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・客の財布のひもは固く、売上は前年を維持するのが精一杯である。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・9月の販売量は前年の85%と大変厳しい状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・9月の上期決算で動きがあると予想をしたものの、今までと変わらない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・理由は不明であるが6月後半からじりじりと売上が低下してきている。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		その他専門店【布地】（経営者）	お客様の様子	・秋物商品がそろっているが、客は関心があってもすぐに購入する様子がない。
		その他小売【ショッピングセンター】（所長）	来客数の動き	・8月末に大手食品テナントが撤退し、約1か月空き区画となってしまったため、来客数が前年の70%に落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・9月は大型連休があったが、前年と比べて曜日配列が悪く来客数が減少している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・一概には言えないが、前年に比べて連休が短いため客の来店頻度が低下している。また地元プロ野球チームの優勝効果で一時増えた客も、セールが終わると減少傾向にある。店舗前の人通りも以前に比べて少なくなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・夜の飲食業界はずっと景気が悪いままで、まだまだ景気が上向かず、経済が上向きにならないと悪いままである。
		その他飲食【サービスエリア内レストラン】（店長）	来客数の動き	・サービスエリア沿線の高速道路の交通量が減少しているため来客数が少ない。
		都市型ホテル（企画担当）	単価の動き	・大型イベントによる増収影響が収束し、インバウンド団体客の宿泊受注もやや低調となっている。足元での大型ショッピングセンターの撤退など市場環境の悪化も予想される。レストラン利用での客単価もやや低迷しており、高単価店舗の集客数が減少している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・景気が良くなる要素があまりになさ過ぎる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月の大型連休があったが、天気が悪く特に夜間の人の動きが良くない。農繁期のため飲みに行く人も減少している。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客は性能や機能などの製品の良し悪しではなく、安さのみで判断している。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・台風や秋の長雨等で予定していた野外イベントが中止になり来客数が減っている。
		美容室（経営者）	それ以外	・売上、来客数共に前年と比べて激減している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の消費マインドが低下しており、住宅購入に対して慎重になっている。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・来場者数が減少しており、来場者の増加が見込めない。
	×	商店街（代表者）	単価の動き	・8月は夏物バーゲン、9月は秋物商品の立ち上がり時期であるが、この2か月は前年売上を大幅に割り込んでおり、客に購買意欲がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・度重なる台風の影響により来客数とレジ客数が大きく減少している。また前年と比較してかなり気温が高いため、秋物商品の動きが鈍く、前年売上を大きく下回る見込みである。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・8月までは来客数が前年の100～101%、客単価は102%、販売点数が102～103%で推移していたが、9月に入り販売促進の変更があって、来客数が前年の97%と減少している。
	×	その他専門店 〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・9月になっても相変わらず観光客は少ないままである。周辺施設、特に大型集客施設が少ないようである。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具 製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の大手自動車メーカーが順調なので、当社も景気が良い。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・長く続いたデフレ状況から、わずかではあるが価格が回復してきたため、受注価格や販売価格の動きが少し良くなっている。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・為替が円高傾向であるが、金属相場が上向きで、自動車もハイブリッド車が好調に推移し、IT関連機器用材料も好調で、当面この状況が続くようである。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・通信販売の荷物が好調である。9月は特需として自治体から敬老の日の祝い品を受注しており、発送数かなり伸びている。個人客の荷物も予想以上に伸び、個人市場も前年をクリアして順調に推移している。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・賃貸物件の需要時期であり、来客数や成約件数は増加している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・激しい変動がないため、受注量の変動も見られない。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年売上が下降する時期であり、前年並みである。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・9月は売上、収益とも伸び悩んでいる。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大口案件の納期最終段階となり、納期確保のための追い込み作業で生産は多忙な状況となっている。鉄鋼業向けの生産品は数量が低調なままで変化がない。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は横ばいであるが、受注単価が低下してきている。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・活動水準が低位横ばいで、なかなか市況も好転してこない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・景気状況は3か月前とほぼ同じで、受注量は生産能力の60%に留まり、依然として厳しい。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・商談件数、見積件数共に前年同月を上回っている。しかし、成約比率は前年とほぼ同じで、新規受注先からの受注が伸び悩んでおり、受注単価がネックとなっている。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は前期に比べて若干の減少傾向となっている。
		その他製造業 〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在日本、海外ともにあまり景気が芳しくない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・為替、金利、地政学上のリスクファクターが読みづらい。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在は目一杯の受注状況であるが、予定物件が先延ばしになるなど喜ばしい方向で受注が続いている。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造業の客を中心に来年度の大規模な設備投資案件について計画が少なく、前年同時期と比較して売上は横ばいと想定される。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・景況感は乏しく、客にも特別な需要の高まりはなく、販売実績も下振れで推移している。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・完成車メーカーの生産が円高による輸出減速と国内販売の伸び悩みから減少傾向にあるため、自動車部品メーカーの操業は徐々に低下している。部品メーカーの受注はやや減少傾向にあり、残業はあっても土曜操業はしないところが見られる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・取引先の中では、販売好調に伴う増加運転資金を調達する企業も一部あるが、全体的には前向きな設備投資を積極的に実施しているとは言えないことから、景気は3か月前と比べて変わらない。地元百貨店等の売上状況等を見ても個人消費が大幅に伸びているとは言えず、景気が良くなっているという実感はない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・事業種別では広告受注をもらえている業種ともらえていない業種とに状況が分かれているが、総合的に見ると変わらない状況で進行している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・全般的に業績は上向きにまでは至っていない。特に製造業やサービス業では売上高が前年割れになっているところが見受けられる。また建設業も人手不足のため受注高が確保できていない。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・8月と5月を比較すると、水揚げ数量は14tの増加、水揚げ金額は2,014万円の減少である。増加原因は大中小型まき網漁の増加で、減少原因は沖合底引き網漁、大中小型まき網漁の減少である。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・車の生産量の落ち込みにより関連の主要取引先が生産調整を余儀なくされており、その影響により受注量が前年比、計画比共に減収減益基調にある。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・取引先企業に新規受注がほとんどない状況なので、当然そこから当社への部品発注も停滞している。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・倉庫は埋まっているものの、出庫がないので荷動きが鈍化している。国際関連貨物もあまり荷動きが良くない。
	x	*	*	*
雇用関連 (中国)		-	-	-
		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・登録者数が伸びており、マッチング精度や条件緩和交渉、人材提案頻度を上げた対応を心がけている。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・人材不足が影響しており、企業1社から複数の職種での求人依頼が増えている。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・普段派遣や人材紹介などの人材サービスを利用していない企業からの受注が増加傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・県内の大型建設は一服感があるものの、操業を休止していた大手自動車メーカーが生産を開始し、製造業が大幅な回復基調となり、有効求人倍率も上昇を続けている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・各業種で人手不足となっていることから、新規求人数、月間有効求人数とも増加する一方、新規求職者数、月間有効求職者数とも減少を続けており、直近の月間有効求人倍率は1.74倍となり、県内で最も高い数値となっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・地元プロ野球チームの優勝にあやかり、消費が拡大しそうであり、多くの企業が明るい雰囲気になっている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	周辺企業の様子	・地域差はあるが、関東から関西と中四国から九州では景気の動向が違う。景気が良いと言われているが、特に大きく変わらないと答える企業が多い。それは採用者数にもつながっており、採用者数は前年比でほぼ横ばいか若干増加傾向である。文系よりも理系中心に企業の採用意欲は高くなっている。これは業種により差があり、増加傾向にあるのはメーカー、もしくは前年採用できていない小売業や介護関係が多い。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・全国展開している小売業や飲食店グループが求人を増加させているが、地場企業の地元店舗の求人は減少傾向にある。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・新規求職者数は3か月前と比べて16.7%減少している。その中でも自己都合離職者で求職申込をする人が27.2%と大幅に減少している。景気が落ち着いており、現状に満足している人が多いことが一因である。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・求人依頼は高止まりして下がることはないが、求職者の要望も高止まりしており、ミスマッチが生じている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・平成30年度新卒採用計画や予算の見直しを検討する企業が出始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は受注が好調な食品製造や自動車部品製造を含む製造業でも前年比でマイナスになるなど、ほとんどの業種が低調なことから、求人全体でも1割減となり3か月連続して減少傾向である。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・回復を期待しているが、悪い状態が続いている。
	x	-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (四国)		-	-	-
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・プラス一品の買上げがある。また、仕事に立ち寄るサラリーマンが増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車発売により来客数が増加し、受注台数は前年比50%増、登録台数も同23%増と前年を大きく上回っている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・8～9月は予想以上に客数が伸び、宴会等も少し増えた。アトイベント効果により、道後全体で宿泊人員が増加している。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・季節要因等はないのに、申込件数が増加している。良い方向に向かっている。
		観光遊園地（職員）	来客数の動き	・施設の利用者数が増加している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・毎年この時期は暇なのだが、このところ来客数が多い。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・残暑が厳しく、婦人服の動きが例年以上に弱い。円高により一部のインポートブランド商品を値下げしたが、売上増にはつながらなかった。昨年はプレミアム付商品券による売上の底上げがあったため、今年はその反動が懸念される。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・雨の日が多く、来客数が減少している。観光客は入っているが、物販の売行きが非常に悪い。
		商店街（代表者）	それ以外	・2020年以降は東京都の人口も減少に転じるのが予想されるなか、地方都市は今後も厳しい状況が続く。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・酒類小売店の売上は悪く、低迷したままである。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価の上昇傾向が続いていたが、ここにきて一服感がうかがえる。客の低価格品志向を強く感じる。また、水害等があったが、実際には昨年より青果物単価は下落しており、景気が悪化したように感じる。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・価格強化で買上点数はやや増加するも、単価が下落した。台風の影響も大きく、売上高は前年割れした。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・天候不順や台風の影響で、来客数は9月中旬以降、前年より減少している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・天候に恵まれ、大型連休もあって好調だった昨年に比べ、今年は台風や雨が多いことから相当厳しい。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・台風や天候不順の影響で来客数が前年比10%以上減少しており、客数減が売上減に直結している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新車購入の商談が長引く傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車受注台数は前年より増加しているが、単価が下がってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・台風の影響による営業日数の減少に加え、野菜や海産物の高騰もあり、厳しい。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・お遍路の「逆打ち」が関係しているのか、9月に入ると宿泊では、団体の動きが非常に良く、個人客も堅調に推移している。一方、レストランの利用者数は減少しており、若干停滞感がある。
		旅行代理店（営業部長）	来客数の動き	・サマー期間中だったが、来客数は前年より減少し、回復の兆しがみえない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・外国船の入港頻度が多くなっているが、その送迎にはバスが用意されているため、タクシー利用はほとんどない。街全体をみても、昼夜問わず客が少ない。雨が降っても、乗車率は良くならない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・話題の新機種が発売されたものの、販売数の動きは例年に比べて鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・特に変動が感じられるような販売量の変化は認められない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・良いところと悪いところとの差がはっきりとしてきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・天候不順の影響からか、前年同月と比べて売上高・客数共に減少しており、顧客の動向も鈍くなっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・高額購入する客は少数で、多くは単価の安いものが売れている。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・電子書籍の影響もあって、雑誌の定期購読者数が減っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・買いたい商品以外は買わない客が多く、厳しい状況にある。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・従前より衣料品の不振が続いていたが、猛暑や台風など天候不順の影響から、今月はさらに衣料品が悪化した。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・台風など天候の影響から来客数が伸び悩み、売上高につながらない状態が続いている。また、野菜の品不足や肉の高値続きなどの相場の状態から、買い控えが発生している。
		コンビニ（商品担当）	販売量の動き	・9月は悪天候が続いたこともあって、販売前年比は8月よりも厳しい状況にある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・8月よりも、来客数、販売量、客単価すべてにおいて悪い。天候のせいもあると思うが、良くなる要素が見えない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・来客数は横ばいだが、購入点数・金額とも減少している。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・9月の受注動向は、県内はもとより四国全域でも良くない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	販売量の動き	・天候の関係からか、衣料品の動きが鈍くなっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・天候の影響もあり、今月は来客数が非常に少ない。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・9月の売上高は、前月比7%減、3か月前比13%減、前年比2%増となった。周年記念レースとG1レースが場外発売されたが、売上増にはつながらなかった。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・イベント等の来場者減少に伴い、受注棟数が減っている。
	×	一般小売店〔乾物〕（店員）	お客様の様子	・天候不順もあるが、とにかく来客数が少ない。
	×	コンビニ（店長）	販売量の動き	・気温の低下と悪天候が続き、夏物商品の売行きが今一つで、飲料も伸びていない。
企業動向関連 (四国)		-	-	-
		食料品製造業（商品統括）	競争相手の様子	・資源を得意としている事業に集中させ、好調に業績を伸ばしつつある。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・インバウンド客の影響で、少しずつ良くなっている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・海外の取引先が増加している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビCMの出稿を増やす業種に幅が出てきた。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷動きが活発な地域と、そうでない地域の格差はあるが、全体では前年と変わらない。しかし、悪い地域の落ち込みが今後さらに厳しくなると、全体的に悪化するのではないかと懸念している。
		木材木製品製造業	取引先の様子	・低金利と節税の効果で一部の需要喚起はあるものの、個人消費全般の喚起につながる大きな刺激が少ない。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注高、売上高とも増加したが、景気は変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・まだまだ受注量が少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国の公共事業発注が当初計画通りに進んでいることは、プラスとなっている。一方、自治体からの受注量が不足している会社も少なくない。総じて、変わらない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先企業の資金需要動向に大きな変化は感じられない。設備投資も必要最小限の維持・補修に留まっている。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の決算、試算表等をみると、前年比で売上が伸びていない企業が大半を占めている。利益に関してはむしろ赤字法人が増加している。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・産業用機械向けの受注が不調である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内稼働率がやや上昇したが、海外の需要は低迷している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・自然災害が景気に与える影響は大きい。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・親会社の業績が芳しくない。本来、下請に流す仕事でさえ、無理して自社戦力でカバーしている。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・行楽シーズンに入り消費拡大を期待していたが、例年に比べて台風の接近が多く、一般消費財を中心に取扱物量の大幅な減少が見られる。また、台風被害が農作物の出荷に影響を及ぼしている。
	x	-	-	-
雇用 関連 (四国)		-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・派遣スタッフの登録が増加してきた。より良い仕事を求めてハローワーク以外の選択肢も増加してきているように思う。
		職業安定所	それ以外	・8月の有効求人倍率は1.33倍で、3か月前の5月の1.28倍より0.05ポイント上昇した。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・製造業全般に人手不足感がある。県では今後さまざまな事業を発信し、厚生労働省でも年内に事業を立ち上げると聞く。人手不足の打開策に期待している。
		人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・人手不足は継続中で、良い雇用条件を提示しても求職者の動きが変わらない。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・人材採用面から見ると、各企業の採用募集の数が増加しているため、景気が良くなったように見える。ただ、採用競争力の強い企業は人員が充足している一方、地元の中小企業の多くは正社員、アルバイト・パートとも不足している。全体では景気は変わらない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足でも雇用条件をアップできず、手をこまねいている様子が伺える。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・企業との就職情報交換会、企業説明会等では景気が良いという話も、悪いという話も聞かない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・製造業も事務系も全体的に落ち着いており、求人数は減少してきている。ミスマッチなど転職などで休職する人も増加しており、景気が不安視される。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・広告の出稿依頼が減少している。
	x	-	-	-

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・来客数は大幅に伸びている。全国の伸び率と比較しても、当地区は特に好調である。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・大型案件の公募が続いている。また、引き合いも大型のものが多く、受注に結び付いている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・熊本地震の被害が大きかったが、落ち着いたことで新規開店の祝いの花が多く出た。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・以前は生鮮食料品の動きが悪かったが、回復傾向にある。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・熊本地震により競合店2店舗が閉店しており、前年比156%の売上で推移している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売は新型車が堅調な売行きで、販売単価や利益率に寄与している。サービスはリコール売上が増加し、会社全体の収益を底上げしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・残暑が続ぎ、前半の売上は堅調に推移したが、後半は台風が上陸したため、勢いに陰りがみられた。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・熊本地震以降、九州ふっこう割やクーポン券等で旅行者が増えた。
		観光ホテル（総務）	販売量の動き	・熊本地震から5か月が過ぎ、回復傾向だが、その大きな要因の1つが九州ふっこう割である。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・第1期の九州ふっこう割は順調に販売でき、第2期も順調に販売できている。一方、京阪神、東京方面は低迷のままである。
		観光名所	来客数の動き	・台風等が接近した影響で雨が多く降り、一般客が前月比で若干減ったが、団体やツアー客が多く観光名所は活気付いた。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・観光地で熊本地震の打撃を受けていたが、8～9月になって観光客が戻りつつある。今月までは良いが、来月からは懸念される部分がある。
		美容室（店長）	お客様の様子	・客の生活に余裕が出てきた。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者の減少とともに、来客数がめっきり減っている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・鮮魚小売りの話を聞くと、本当に売れていない。もちろん魚を買う量も少ない。魚が少なくても仲卸の棚が空になることがない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	台風前後での来店客数減と高温多湿により秋物への関心がなく、主力の婦人・紳士服共に苦戦している。一方、婦人・紳士用品とヤング衣料は好調に推移している。特にインポートブランドと貴金属は好調で、二極化が継続している。来店促進を目指した6年ぶりのクレジットカードポイント交換は連日多数の客が来店し、金券の発行が好調であり、購買促進が期待できる。婦人靴処分催事もお買得感で婦人靴全体へ貢献している。秋の子供服のセールもキッズクラブと連携したことで、プレオープンから来客も多く、キッズクラブへの新規入会も増加している。客の購買抑制意識とお得感への敏感な反応は、継続している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・秋らしい気候になってきたものの、衣料品に関する客の関心が弱い。どちらかという震災以降、まだ生活に必要な物の買換えに対する意識が強く、リビング関連の商材に重きを置いている。し好品やファッション商品は少し後回しにされている。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・連休や営業施策の違い等で前年との比較が難しいが、気候の推移と客の買い方がはっきり出る時季に入った。涼しくなり反応が良くなったり、気温が上がる予報でペースが落ちたり、不安定である。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・8月から続く暑さや台風の影響で入店客数が10%減少し、売上も同程度減少している。一方、月後半から少しずつ気温が下がっていることに伴い、衣料品の秋冬物が動き出してきている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・熊本地震後、大分良くなってきている。今後は行政からの助成があるかないかで景気が変わる。土木・建築関係は良い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客数、買上点数が前年比100%前後と、景気はあまり変わっていない。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・売上は前年を上回り好調に推移しているが、伸び率はあまり変わらない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・季節商材のウナギの予約状況を見ても非常に財布のひもが固い。客の厳しい姿勢は変わっていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・高温、多雨等の天候不順のため、客足が途絶えている。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・当業界は天候に左右されるが、秋の立ち上がりは涼しかったためスムーズな出だしとなった。後半は台風、大雨等の天候不順で客足に影響があった。景気は良くはないが天候に左右される流通業界らしい結果となった。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・夏場に関しては月によって良い悪いがあったが、どちらかというやや良いという感触であった。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・夏商戦、オリンピック商戦も終了し、端境期に入り市場が落ち着いている。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・買換え需要は顕著であり大きな落ち込みはないが、市場を引っ張るような新しい商品もなく、上昇する感じはない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (代表)	競争相手の様子	・あまり、いい話を聞かない。
		住関連専門店 (経営者)	お客様の様子	・来客数はあるがなかなか即決しない。予めネットで商品検索し、実店舗で商品を見てから再度検討する客が増えている。
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	来客数の動き	・客数は熊本地震以降も前年同月比で横ばいである。新規客も若干増えておりその分、微増である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (統括)	販売量の動き	・燃料油の小売価格は下げ止まり、横ばいである。9月の3連休で、観光客の消費に期待したが、売上は前年並みである。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター] (支配人)	お客様の様子	・今年度に入ってから、緩やかな景気回復状況が続いており、業績も同様の流れとなっている。悪くはない状況だが、そこから変化はない。客の動向は、純粋な消費に向かっているというよりは、過ごしに来ているように感じる。
		その他小売の動向を把握できる者 [土産卸売] (従業員)	来客数の動き	・前年に比べ今年の9月の大型連休は飛び石で、空港の搭乗客が分散され、思ったほど売上が伸びなかった。台風の影響で欠航があり販売が落ちた。
		その他小売 [ショッピングセンター] (広報担当)	販売量の動き	・8月までは猛暑の影響もあり暑さ対策商品の動きが堅調であった。9月に入り暑さは一段落したが気温低下による秋らしさには程遠く秋物衣料品の動きはみられない。冬に向けた商品の展開もスタートしているが動きはまだない。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・学会・大会・宴会に関しては地震の影響はほとんどなくなった。宿泊に関してはいまだ前年比でマイナスである。
		観光型ホテル (専務)	来客数の動き	・旅行の形態で、団体が減っている。
		都市型ホテル (販売担当)	販売量の動き	・あまり大きな変化がない。8～9月は業種的にあまり良くない期間である。
		都市型ホテル (副支配人)	単価の動き	・前年は9月の大型連休があったが、今年の方が客単価が上がっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・全体的に人は動いているが、昼間のタクシー利用が少ない。夜は増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・熊本地震の影響で修学旅行がキャンセルになっていたが、今月はそれがかなり戻ってきた。ただ100%というわけではない。夜の歓楽街の落ち込みがかなり激しい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月は季節変動で観光客も減り客数も減るが、今年は前年を上回っている。
		通信会社(営業)	来客数の動き	・新規顧客獲得に伸び悩み、既存の客からの獲得で前年と同等の数字を稼いでいる。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・だんだん夏枯れになる時期だったが横ばいだった。今月は暑さが続き、変わりなかった。今後、何か景気対策をしてほしい。
		その他サービスの動向を把握できる者 [介護サービス] (管理担当)	来客数の動き	・前年4月の介護報酬マイナス改定に伴い、介護度が高い高齢者の確保競争が激しくなっており、結果、病院からの紹介も減少傾向にある。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注に関して、ほぼ横ばいで推移している。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・今は仕込みの段階である。竣工までの完売を目指しているが、あまり積極的な販売には繋がっていない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・毎年この時期は厳しいが、特に今年は気温の変動が読みにくく、客も購入に慎重である。気候ばかりでなく、生活の先行き不安から消費行動は更に慎重になっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・台風接近等の天候不順により商店街への来客が減った。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・天候不順により来客数が減った。年金から引かれるものが多くなり、年金受給者の収入が減り購買意欲が落ちている。
		一般小売店[精肉] (店員)	販売量の動き	・卸売・小売共に販売量が落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔茶〕(販売・事務)	お客様の様子	・台風により雨が強く客足も伸びず前年同月比1割減だった。天候だけではなく更に景気の不安定もある。高齢の客が大半で年金が減って生活が厳しいと言う声をよく聞く。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・8~9月前半は猛暑で秋物が不振で、9月は週末ごとに上陸する台風で入店客数が大きく減少し、売上が前年を大きく下回っている。加えて、地元プロ野球球団の優勝セールが実施できず月末まで厳しい。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・売上の伸び率が減衰してきた。
		百貨店(企画)	販売量の動き	・台風及び大雨などの悪天候により、入店客数が前年を下回った。リモデルにより婦人雑貨の売上は回復傾向にあるが、依然として主力である衣料品売上は厳しい。
		百貨店(売場担当)	競争相手の様子	・今月の入店客数は先月と比べかなり悪い。部門別では婦人服や紳士服を中心に少し回復してきている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・オリンピックが終わり、売上が全般的に低調である。客数は維持しているが、客単価が落ちている。特に衣料品の売上が厳しい。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・食料品は堅調だが、安いものが支持されている。衣料品については高温で動きが鈍い。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・消費増税から一巡して、売上の前年維持が困難になっている。また、天候も台風や雨の日が多く、酷暑の後の中途半端な気候が続いている。台風関連の電池や保存食等の動きは良いものの、夏型でもなく冬型でもないで商品の動きが悪い。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・今月の気候は温暖で飲料やアイスクリームの販売が好調であった。季節商材であるおでん、中華まん、鍋等が極端に低調で大きな売上増にはつながらなかった。
		衣料品専門店(店員)	競争相手の様子	・猛暑のせいか、競合店、館全体でも軒並み前年比80%台の売上である。前年は9月の大型連休と重なった地元球団優勝セールが今年はなかったこと、連日の猛暑が原因である。
		衣料品専門店(総務担当)	来客数の動き	・商店街への来街者数の減少により、当店の来客数も大幅に減少している。高齢者の購買意欲も減退している。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕(統括者)	販売量の動き	・異常気象の影響も大きい衣料品の落ち込みが大きく、全体の売上が厳しい。またインバウンドの客単価減少も大きく影響している。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・8月に比べると少しは伸びたが、例年の9月ほどではない。客単価も上がっていない。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・国内の旅行宿泊需要が下がっている。
		旅行代理店(企画)	お客様の様子	・全国的に、旅行の需要が減少傾向にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天候により予約がキャンセルになったり、客の出控え、買い控えにより繁華街も人通りが少なく、朝も夜も非常に稼働率が悪い。
		通信会社(営業担当)	それ以外	・台風による影響で、現状維持が精一杯という印象である。
		設計事務所(代表)	お客様の様子	・客が購入の決定を先延ばしにしている。
	×	商店街(代表者)	それ以外	・前年に比べ大幅に悪い。レジャー関連の業界は良いかもしれないが、企業向けの小売店は休みが多いと売上に影響する。今年は8月の感覚が9月まで続いたイメージがある。
	×	商店街(代表者)	来客数の動き	・今月は週末ごとに台風が襲来し、その影響で商店街への客足が遠のいた。敬老の日も年配客が少なく、販売数、販売量ともに落ちている。
	×	百貨店(営業担当)	単価の動き	・9月に入り厳しい状況が続いている。天候要因と50~60代の客の買い控えが如実に出ている。単価、販売数量に影響が出ており、インバウンドの陰りも見えている。中間層のデフレ化が進んでいる。
	×	百貨店(営業統括)	来客数の動き	・8月からの猛暑の上に、9月前半の2度の台風接近も重なり、メインの婦人客が大幅に減少し、婦人服の売上が大不振である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・台風の影響もあるが、天候不順で暑い日が続く客足が伸びない。季節商材のスタートが良くない。9月の始めは良いかと思っただが、後半が悪かった。
	×	高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・予約数が少ないため、当然来客数も著しく少ない。
企業 動向 関連 (九州)		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注状況が非常に堅調である。この状況がしばらく 続くとみられ、年内はこのまま行ける。
		農林水産業(営 業)	受注量や販売量 の動き	・季節要因もあるが、全体的に回復傾向にある。
		繊維工業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・とにかく受注量が多い。断るのが、もったいないと 思うほどである。
		電気機械器具製 造業(取締役)	受注量や販売量 の動き	・取扱商品にもよるが、おおむね受注量が増加してい る。
		建設業(社員)	競争相手の様子	・工事の発注も増え、利益の出そうな工事の選択に入 る業者もわずかだがいる。ただ、まだまだ発注が少な いのが実情で、県工事は第2四半期まで80%目標に合 わせ多くの工事が発注されているが、市工事は国の目 標を完全に無視しているような発注状況である。
		金融業(従業 員)	取引先の様子	・労働需給の改善等から雇用者所得が持ち直してきて おり、百貨店・スーパー等の売上が回復傾向にある。 また、自動車関連企業の輸出の増加等から生産も増加 傾向にある。
		農林水産業(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・夏休みも終わり、9月からは業務用が伸びてきたが 台風による停電で工場が稼働できずスーパーへの納品 もロスが出てしまい、売上計画に若干影響が出た。加 工メーカー筋も年末年始の需要を生産した後思うよう に伸びていない。よって計画売上を達成できそうにな い。
		家具製造業(従 業員)	受注量や販売量 の動き	・家具業界全体では4月以降の動きは芳しくない。一 般の小売店舗の4月以降の売上は平均で前年割れであ る。ただしコントラクト家具のメーカーではホテル等 の特需があり前年比で10%近く伸びている。
		金属製品製造業 (事業統括)	受注量や販売量 の動き	・業界の傾向のため下期は受注量は増えるが、取り立 てて今後上向きというわけではない。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・前月の受注量に比べ若干伸びた。
		建設業(経営 者)	取引先の様子	・周りの状況からみて変わらない。
		通信業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・今月のIT関連の受注量が先月並である。
		金融業(調査担 当)	取引先の様子	・熊本地震の影響は、消費面や物流面で一段落した。
		金融業(営業担 当)	取引先の様子	・取引先の中小企業の売上や受注高は増加しているも のの、増加分をこなせる人員が不足しており、労務費 の増加を招いている。利益は期待しているほど上がっ ておらず、現状変わらない。
		金融業(営業)	取引先の様子	・中国景気の影響で一時大きく後退した時期に比べ ると持ち直しているが、受注水準は高いとは言えず、先 行きの受注も不透明である。再び落ち込んでいるわけ ではなく、現状維持の状態である。
		新聞社[広告] (担当者)	受注量や販売量 の動き	・落ち込んでいた旅行広告が回復の兆しを見せたが、 主力の通販が90%台前半と伸び悩み、全体では97%に とどまる見込みである。
		経営コンサルタ ント	受注量や販売量 の動き	・今月に入りセミナー開催のチラシを多数配布してい るが、反応が思わしくない。
	経営コンサルタ ント(代表取締 役)	取引先の様子	・熊本地震の復興が本格化してきており、人が非常に 動いている。全業種ではないにしろ旅館、ホテル、飲 食、タクシー等が非常に良い状況で推移している。	
	経営コンサルタ ント(社員)	受注価格や販売 価格の動き	・次回につながる割引券の配布、消費税分還元セル 等を行っているが売上は伸びていない。	
	経営コンサルタ ント(代表取締 役)	取引先の様子	・取引先に業況をヒアリングすると、大きな変化がな いといった回答が多い。	
	その他サービ ス[物品リー ス](支社長)	取引先の様子	・顧客の上期設備投資は前年度並みである。増収目的 の投資よりは老朽化による改修、入替えがメインであ る。下期の投資案件は前年より少なく、景気の良さは ない。金融機関の貸出金利、競合先のリース料も非常 に安く、貸出先が少なくなっている。	
	農林水産業(従 業者)	受注量や販売量 の動き	・台風の直撃と、長雨の影響で、出荷量が鈍化した。 今後の出荷も全体的に遅れる見込みとなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏が過ぎたが受注が上向いていない。前年に比べ落ち込んでいる。一般の店頭売上が落ち込んでおり品種も変わっているのかもしれない。常時受注があるというよりは、催事などの不定期のイベントに合わせて受注がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーの動きが非常に悪い。世界的に不況になっており、相手国の事情が悪いので思い切った動きが取れない。
		その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・客の生産量が伸びず、相場の回復も期待できない。中国経済の低迷が原因である。
		輸送業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・物流費の低コスト競争が再燃してきている。ドライバー不足や人件費の高騰等、物流に関するコストが高まっているにもかかわらず、荷主側の認識は以前と変わっていないため利益を圧迫している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・天候、台風の影響で農作物の被害が出ており、農業を中心として景気が悪くなっている。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・今月は市町村発注の調査、計画策定支援業務の入札があった。ほとんど利益はないが、予算の半額以下で入札する業者が増えてきている。発注数自体が少なく、調査会社や建設コンサルタントでは死活問題であるため、無理をしてでも受注している。
	x	-	-	-
雇用 関連 (九州)		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・求職者の状況確認でかなり大勢の方に現状ヒアリングを行ったところ、予想以上に多くの方が直接雇用の形態で働いていた。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月は、上期末であり、人材紹介の依頼が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数も前年同月比で増加し、派遣先での直接雇用への切替え申込件数も増加している。派遣だけではなく、企業の直接雇用の採用ニーズが増している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・熊本地震の影響で営業休止していたショッピングモール等が一部営業再開となり、県民の消費行動にも動きがみられる。街なかでもにぎわい創出補助金を活用したイベントが多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・電気関係製造業、卸・小売業、娯楽業、介護事業及び建設業等、幅広い業種で求人が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比0.6%の微増である。フルタイムは8.5%、パートは8.9%増となった。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・新規採用する企業は少なく、産休の代替要員や後任を必要とする依頼が目立っている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・専門学校で内定者研修を行っているが、例年に比べ内定率が高いものの早期実習を行う企業が減ってきている。実習生に支払う賃金余裕がないためである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・円高、株安の影響がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・熊本地震、猛暑、台風等天候に影響されたが、都市圏については引き続き外国人観光客も多く、景気の悪さは見られない。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・当県の平成28年7月の有効求人倍率は1.26倍と前月と同数であった。有効求人倍率は16か月連続で1倍台を維持している。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数ともに前年比で増加しており、有効求人倍率も高い水準で推移している。正社員求人数も増加している。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・事務派遣の依頼が落ち着いている。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数が前年同期比で横ばいである。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・一部企業においては人材の確保に苦慮しているが、求人数については、前年度と同推移である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社取扱の求人件数が前年を下回って推移している。他社との競争ということもあるが、地場中小企業の求人意欲が低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・例年、下期に向けた派遣ニーズがあるが、現在のところ、受注が増えていない。

11. 沖縄 (地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター)

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・来客数が前年より多く、弁当や飲み物の売上が伸びている。
		通信会社 (店長)	販売量の動き	・今月に発売となった新商品が、話題性もあり販売が好調で販売量、集客とも増加傾向にある。
		ゴルフ場 (経営者)	来客数の動き	・台風や雨など、天候の状況で来客数が減ったことは否めないが、根本的には増加傾向にあることは変わっていない。
		その他のサービス [レンタカー] (営業担当)	来客数の動き	・レンタカー貸渡件数が前年比106%と好調に推移した。Web経由での予約が好調であった。特に今月は学生旅行が多く、インターネットを多用して予約が入ってきたものと予測される。
		住宅販売会社 (営業担当)	単価の動き	・1棟当たりの建築総額費が2か月前と比較して5%増である。
		百貨店 (店舗企画)	販売量の動き	・家庭用品、食品のカテゴリーは堅調に伸長しているが、衣料品の動きが引き続き厳しい状況となっている。アパレル業界が全体的に厳しく、地方店は深刻な問題となっている。
		スーパー (販売企画)	単価の動き	・今月も1品単価のアップにより昨年を若干上回ることができた。
		衣料品専門店 (経営者)	それ以外	・一番の原因として、9月に入って台風が毎週のように来てそのために天気が悪い事が挙げられる。
		乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・受注状況は悪くない。高価格帯の商品も結構動いている。
		観光型ホテル (マーケティング担当)	販売量の動き	・今月の客室稼働率は、3か月前と同様に前年同月実績を上回る見込みである。大きな台風接近等によるキャンセルも無く前年を上回った。
		旅行代理店 (マネージャー)	販売量の動き	・前年並みに推移はしているものの、今のところ大幅に伸びる要素がない。
		住宅販売会社 (代表取締役)	来客数の動き	・市内の戸建住宅分譲5棟は、来年3月末に完成予定だが2棟は契約済みである。そのほか、別地域での米国人向け賃貸住宅の相談など手持ち相談業務も多い。
		一般小売店 [菓子]	販売量の動き	・同業種の県内参入、又は異業種からの参入が進んでいることもあり、参入障壁の低い業種として、競合が増える兆しがある。
		その他専門店 [楽器] (経営者)	お客様の様子	・来客や問い合わせなどが減少している。新規顧客の数が少ない。従来の顧客も高齢化していく。顧客の新規開拓や新しい商品提案等対策しないと、商売替えでも検討しなくてはいけない。
	その他飲食 [居酒屋] (経営者)	販売量の動き	・今年の夏場は台風による影響がなかったのと、インバウンドに助けられて売上自体は前年比110%ぐらいだったが、調理人やスタッフが究極的に不足しており、計画通りの戦略が打てていない。閑散期の入客が心配である。	
	×	商店街 (代表者)	競争相手の様子	・大型店はそこそこ売れているようであるが、本商店街エリアの個店を見ると大変苦戦している感がある。大型店は独自で値段を調整したりできるが、小型の小売店の場合はなかなかそうはいかず、小売店の寄り集まりである本商店街は大変苦戦中である。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		食料品製造業 (総務)	受注量や販売量の動き	・同業種間の価格競争は厳しくなってきたが、観光土産向けは順調に伸びており全体としての景気は上向きだとみている。
		窯業・土石製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・公共工事向けは前年比増、民間向けは前年比横ばい、全体でやや増である。
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・新築及び、リフォームの受注件数及び受注金額が3か月前とほぼ変わらない。
		輸送業 (営業)	それ以外	・物流業界においては人材不足による労務管理環境の悪化、加えて最低賃金のアップなどで収益悪化となる。
	×	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣依頼の問い合わせが、途切れることなくある。既存ユーザーからの追加依頼もあるが、新規で今までとは違う業種や企業からの依頼がある。
		求人情報誌製作 会社(編集室)	求人数の動き	・9月の週平均の求人情件数は、994件で3か月前と比較すると19件の微増で、大きく件数を伸ばしたわけではないので、ほぼ変わらないと判断している。
		学校[専門学 校](就職担 当)	採用者数の動き	・下期に入り、地元企業の採用活動の動きが若干活発になってきた。例年、公務員試験を終えた学生が結果によっては民間企業へシフトすることがあり、企業もそれに合わせているとみられる。
		人材派遣会社 (総務担当)	求職者数の動き	・派遣求職者の登録者数が、夏休み明けは増加すると期待したが低調に推移した。
	x	-	-	-